HISTÓRIA DA AMÉRICA LATINA

VOLUME II

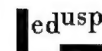
# AMÉRICA LATINA COLONIAL

*Leslie Bethell / organizador*

*Tradução*

*Mary Amazonas Leite de Barros e Magda Lopes*

edusp

# 6

# Aspectos da Economia Interna da América Espanhola Colonial:

## Mão-de-obra; tributação; distribuição e troca

AS COLÔNIAS são estruturadas por aqueles que as governam para beneficiar a pátria-mãe e suas classes dirigentes. Na medida em que esses governantes conseguem sucesso nesse objetivo, as colônias são, no dizer de Chaunu, extrovertidas. Sua economia é organizada com o objetivo, pelo menos em parte, de enviar para outros porções significativas de suas matérias-primas e produtos mais valiosos ou lucrativos. Na América espanhola colonial, grande parte da história econômica que conhecemos emergiu de estudos das tentativas espanholas de levar as colônias a servirem às necessidades da metrópole. Um dos resultados foi o fortalecimento da ligação marítima, a *carrera de Indias*, e do sistema de frota. Dispomos de razoáveis informações sobre quem foi às Índias e quando, e que produtos foram transportados através do Atlântico em cada direção, mais particularmente da América espanhola para a Espanha. Dentro da própria América espanhola, os historiadores econômicos permitiram que seus interesses fossem moldados até certo ponto pelo que interessava primordialmente à coroa espanhola: sobretudo, a mineração de prata e de ouro e a grande agricultura, as bases do grande comércio de exportação, e o fornecimento de mão-de-obra para as minas e as lavouras. Sabemos muito menos sobre as instituições básicas, as pretensões, os sistemas e as práticas da economia interna da América espanhola colonial. Com base na literatura secundária disponível, que se concentra num espectro limitado de produtos e de regiões, tentaremos examinar neste capítulo três aspectos da economia interna: os sistemas de trabalho; a tributação; e o comércio dentro do império, tanto local quanto de longa distância.

### A MÃO-DE-OBRA

A América espanhola colonial começou como uma sociedade de conquista, e a primeira prioridade dos invasores foi extrair dos conquistados riqueza ou capital. Durante o próprio período de conquista, e nos anos turbulentos que se

seguiram em cada região, essa extração foi realizada mediante a apreensão direta de excedentes previamente acumulados de metais ou pedras preciosas. Isso tomou a forma de saques e pilhagens, uma maneira oficialmente aceita de pagar soldados ou expedicionários voluntários numa época anterior à criação dos exércitos permanentes com soldo regular. O exemplo mais conhecido é o resgate pago por Atahualpa ao bando de aventureiros de Pizarro e a posterior divisão desse butim.

Com o término desse período de conquista e a exaustão desses excedentes, foram desenvolvidos meios mais sistemáticos de extração. Um dos principais foi a exploração direta dos próprios americanos nativos. Na América espanhola colonial, os sistemas empregados para a utilização da mão-de-obra local variaram bastante no tempo e no espaço, mas estiveram em ação diversas forças e princípios subjacentes de organização. Em primeiro lugar, havia uma estreita correlação entre a organização sociocultural das sociedades indígenas e as formas de organização do trabalho que os colonizadores lhes podiam impor. Em sociedades estratificadas complexas, os invasores encontraram condições existentes de escravidão, servidão e mão-de-obra "amarrada". Em muitos desses casos, eles apenas removeram o vértice da pirâmide social – os reis, as casas reais e os governantes das grandes regiões – e depois governaram por intermédio mais ou menos dos mesmos sistemas de trabalho, tendo como administradores os governantes índios menos importantes, como os chefes de aldeia. Naquelas regiões onde a organização social era menos avançada e estratificada, onde o trabalho pré-colombiano estava menos organizado e disciplinado, os grupos conquistadores encontraram uma mão-de-obra muito mais difícil de empregar de maneira sistemática. Isso aconteceu sobretudo com relação aos nômades, que não estavam acostumados à agricultura sedentária e ocupavam regiões povoadas mais esparsamente. Evidentemente, os lugares onde as forças de trabalho estavam organizadas eram também as regiões de povoamento mais denso, como o México central, os altiplanos peruanos e, em grau um pouco menor, os planaltos e os vales que circundavam Quito, Bogotá e Santiago de Guatemala (atual Antigua). E, juntamente com as populações densas e organizadas, elas próprias uma forma de capital acumulado, as primeiras gerações de espanhóis e as subseqüentes encontraram metais preciosos no México e no Peru, que por isso sofreram um processo de colonização mais firme, vindo a tornar-se os núcleos centrais do império hispano-americano. As regiões de climas temperados e solos férteis, como os pampas do Río de la Plata e a inadequadamente denominada Costa Rica, não foram colonizadas com muita firmeza, dado que careciam de populações aborígines e de metais ou pedras preciosas. As regiões de população relativamente densa e possuidoras de pouca quantidade de outras riquezas atraíam às vezes uma colonização espanhola menos vigorosa, mas essas regiões viriam a ser também, após a conquista, as mais desafortunadas de todas. Se estavam razoavelmente próximas das regiões que haviam atraído os espanhóis mas que careciam de uma oferta de mão-de-obra, então a sua principal indústria era a exportação de escravos índios. No segundo quartel do século XVI, muitos povos da Nicarágua foram enviados como escravos para o Peru e sobretudo para o Panamá. Analogamente, os povos de Trinidad, das Bahamas, da Flórida, de Pánuco e do golfo de Honduras foram usados para repovoar as ilhas do mar dos Caraíbas. O caso mais conhecido foi talvez o das ilhas de pérolas ao largo da costa venezuelana. Margarita e Cubagua atraíram a atenção dos espanhóis quando em suas águas costeiras foram descobertos leitos de ostras perlíferas. Os mercadores de pérolas importaram índios de Trinidad, das Pequenas Antilhas e de outros pontos ao longo da costa de Tierra Firme. Essa exploração intensiva logo exauriu os leitos de ostras, e os índios das ilhas de pérolas passaram a ser eles próprios o material de exportação. Vamos encontrá-los no Panamá e nas ilhas das Grandes Antilhas. O tráfico europeu de escravos da África para as Américas é uma versão maior desse fenômeno e foi também usado às vezes como uma forma de instalar populações de substituição quando os grupos aborígines desapareceram.







A escravidão foi, assim, em quase toda a parte, o primeiro sistema de trabalho. Mas não podia durar e logo lhe foi posto um termo em sua maior parte, embora tenham surgido aqui e ali breves recrudescências: umas legais, como ocorreu em seguida às rebeliões indígenas; outras ilegais, como quando os colonizadores, sedentos de mão-de-obra, avançavam até uma região próxima não-conquistada para capturar e traziam qualquer um que pudessem pegar. A coroa, que se opunha à escravidão indígena tanto por razões humanitárias quanto políticas, pouco a pouco firmou sua autoridade. Em regiões como o México e o Peru, onde continuava a ser importante a agricultura sedentária de aldeia, a escravidão foi muito destrutiva. Os espanhóis que dependiam da mão-de-obra da aldeia acabaram por rebelar-se contra a remoção arbitrária de trabalhadores. Mesmo no México um tanto anárquico da década de 1520 e no turbulento Peru das décadas de 1530 e 1540, os líderes dos grupos espanhóis invasores reconheceram a necessidade de um sistema de racionamento ou distribuição que fornecesse mão-de-obra aos poderosos (e negasse grandes quantidades dela aos menos poderosos) de uma maneira que evitasse demasiadas

disputas – no que fracassaram incrivelmente em alguns casos – e que fosse julgado adequado à posição social do indivíduo. Na Castela da Reconquista fora praticado um sistema desse tipo: os reis dividiram as terras e os povos conquistados entre os indivíduos merecedores de recompensa. Colombo trouxe para as ilhas este sistema de *repartimientos* ou distribuição de mão-de-obra, embora aqui a rápida extinção das populações indígenas tenha impedido qualquer grande elaboração. No contrato que Vicente Yáñez Pinzón celebrou com a coroa para a conquista de Puerto Rico (1502), esta reconheceu o *repartimiento* do Novo Mundo. Nesse mesmo ano, Fernando aprovou as concessões de índios aos colonizadores de Hispaniola feitas pelo governador Frey Nicolás de Ovando. Mais tarde, na Jamaica e em Cuba, concessões semelhantes foram feitas como se fossem a coisa mais natural. No México e no Peru, esses *repartimientos* de mão-de-obra, que mais tarde receberam o nome de *encomiendas*, tornaram-se uma maneira de compartilhar de modo mais ou menos amigável a oferta de mão-de-obra com os primeiros colonizadores mais poderosos e prestigiosos, com a exclusão daqueles que não tinham poder ou posição para fazer outra coisa senão se queixar. Teoricamente, foi delegado à coroa o papel de conceder as *encomiendas* em sinal de gratidão pelas *hazañas* dos agraciados na conquista ou nas primeiras rebeliões subseqüentes. Na verdade, muitos conquistadores foram excluídos das primeiras distribuições, enquanto muitos outros que chegaram bem mais tarde mas tinham melhores ligações receberam excelentes concessões. No Peru e na Nicarágua, por exemplo, cenários das façanhas dos bandos violentos e rivais chefiados pelos grupos de Pizarro, Almagro, Pedrarias e Contreras, *encomiendas* eram concedidas, retiradas e voltavam a ser concedidas toda vez que novo *adelantado* ou governador era indicado, tomava o poder, executava seu antecessor, morria ou era deposto. O registro militar de um homem durante a conquista, ou mesmo sua boa conduta no cargo ou sua lealdade à coroa eram no máximo considerações secundárias.

À medida que o tempo foi passando, porém, ficou claro que nas regiões mais importantes, onde a coroa tinha interesses vitais, a maioria dos primeiros colonizadores haviam cometido um erro tático quando aprovaram a pretensão da coroa à primazia na outorga dessas concessões. A *encomienda* não se tornou um benefício feudal, como Cortés havia imaginado, mas um arranjo contratual pelo qual um determinado número de índios pagadores de tributo era "confiado" ao cuidado material e espiritual de um espanhol e do clérigo que ele presumivelmente engajava, em troca do direito de extrair quantidades grosseiramente prescritas de trabalho, de produtos ou de dinheiro.





A coroa pouco a pouco conseguiu tirar alguma vantagem de sua posição regulamentadora dentro do sistema e de seu quase monopólio do grande patrocínio, porque os colonos, além de revelarem uma arraigada lealdade reforçada pela cultura e pelas aspirações de posição social, precisavam da coroa para adquirir prestígio, títulos, legitimidade, cargos e outras rendas. O governo real também sofria a pressão de humanitários como Bartolomé de Las Casas. Depois de uma tentativa abortiva e quase desastrosa de banir o sistema de *encomienda* por meio da legislação, as chamadas "Novas Leis", que se transformaram num dos principais motivos das guerras civis no Peru e da revolta de Contreras na Nicarágua, a coroa conseguiu restringir e manipular a concessão de *encomiendas* e dos seus benefícios até que todos reconheceram, embora com relutância, que as *encomiendas* das regiões centrais densamente povoadas pertenciam primordialmente à coroa e constituíam concessões temporárias de rendas durante a vida do agraciado e possivelmente, muitas vezes de forma reduzida, de um ou dois de seus sucessores.

Isso foi feito pelo governo central de várias maneiras. Uma delas foi a tributação e a regulamentação. Mediante uma sucessão de leis, o Estado apossou-se cada vez mais dos lucros das *encomiendas*, coletando esses lucros por meio de uma série complicada de etapas. Algumas *encomiendas* pequenas criaram mais problemas para seus detentores do que rendas e acabaram por reverter à coroa. O Estado também encetou enormes esforços para separar os *encomenderos* de seus "tutelados". As *encomiendas*, enfatizava ele, eram concessões de renda, e não de vassalos. Nos núcleos centrais de colonização, os *encomenderos* foram proibidos de permanecer ou residir em suas *encomiendas* indígenas. *Calpisques*, *mayordomos*, principais de aldeia ou outros intermediários arrecadavam os produtos e o dinheiro e entregavam-nos aos proprietários ausentes da *encomienda*, aumentando assim a distância legal e psicológica entre os dois lados. A coroa havia eliminado quaisquer vestígios da relação senhor-vassalo, de modo que no final do século XVI as *encomiendas* dessas regiões centrais, fortemente tributadas e regulamentadas, tornaram-se quase que totalmente parte do tributo, um sistema de pensão em que grande parte dos benefícios iam para as viúvas e outros dependentes dos *beneméritos* acometidos de pobreza, ou para servidores da corte em Madri, que raramente ou nunca viram as Índias, muito menos os índios que lhes foram "confiados".

Outras forças entraram em ação para enfraquecer a *encomienda*. Uma das mais importantes foi o declínio populacional. Em virtude da falta de imunidade às doenças do Velho Mundo e da destruição econômica e cultural causada

pela conquista e pela revolução que ela provocou, as populações indígenas desapareceram aos milhões nos anos que se seguiram à conquista. O efeito dessa dizimação sobre a *encomienda*, composta inteiramente de trabalhadores índios, foi catastrófico. As *encomiendas*, que na primeira geração haviam proporcionado à família espanhola uma vida opulenta, duas gerações mais tarde mal conseguiam produzir o bastante para uma existência pobre, mesmo que a família nuclear espanhola que vivia da concessão inicial não se tivesse transformado numa família extensa, como via de regra ocorrera. Algumas *encomiendas* vagaram ou foram abandonadas no final do século XVI, e os índios sobreviventes reverteram à coroa.

Para alguns dos primeiros colonizadores o sistema de *encomienda* tornou-se uma armadilha. Se uma família espanhola tinha pretensões à nobreza ou a um *status* nobre, os custos financeiros eram pesados. Esperava-se dela que exibisse um grande aparato senhorial, o que compreendia uma grande casa, um exército de servidores e agregados, uma grande família de filhos perdulários e filhas esbanjadoras de dotes polpudos, cavalos, armas, e carruagens e roupas caras. Todo esse consumo ostensivo era feito de maneira estudada, conferindo a mais alta prioridade à evitação de uma aparência de trabalho e de comércio. Essas famílias, consumindo toda a renda, talvez mesmo desfazendo-se de quantidades substanciais do capital, ou pelo menos convertendo-o num prestígio social precariamente negociável, eram arruinadas pela contração e redução da *encomienda* se durassem tempo demais. Por volta da terceira geração já tinham passado por enormes dificuldades e estavam reduzidas a escrever apelos intermináveis e amargos à coroa, com relatos exagerados dos méritos e serviços de seus ancestrais na conquista e no início da colonização e indagações cheias de ressentimento sobre a razão de tantos galardões da conquista haverem sido outorgados a pessoas presunçosas que haviam chegado muito mais tarde que elas.

Em muitas das regiões centrais do império, porém, a *encomienda* lançou a base para muitas fortunas e assim contribuiu notavelmente para o desenvolvimento econômico e a formação de uma riqueza de elite. Pode-se dizer que as primeiras *encomiendas*, pelo menos no México central, foram tão lucrativas e a mão-de-obra tão abundante que desviaram a atenção da terra e da propriedade da terra. Alguns conquistadores e primeiros colonizadores, chegando ao Novo Mundo com poucos bens materiais, foram astutos o bastante para ver nesse prêmio, nesse presente mais ou menos gratuito de mão-de-obra e renda, uma chance de um novo começo, uma oportunidade de investimento. Cortés e Alvarado, para citar apenas dois nomes, usaram suas *encomiendas* para batear





ouro, construir navios, abastecer os estaleiros, fornecer e equipar os próprios navios e prover carregadores e soldados de infantaria às terras recém-descobertas. Nas segunda e na terceira geração, quando a *encomienda* já havia se tornado quase inteiramente um sistema de tributação, os *encomenderos* astutos perceberam que suas concessões eram projetos temporários e no final perdedores. Tiraram delas capital o mais rapidamente possível, o qual aplicaram fora da instituição moribunda em investimento nas minas de prata, no comércio, em rebanhos de gado bovino, ovino, de mulas ou de cavalos e, acima de tudo, em terras. Embora não tenha havido nenhuma conexão legal entre a *encomienda* e a posse da terra, pelo menos nas partes mais importantes do império, a inter-relação é visível. Em muitos casos, uma financiava a outra.

Até recentemente, os estudos da *encomienda* concentraram-se no México central, no Peru e em outras regiões importantes do império, como Quito e Bogotá. Estudos posteriores de regiões mais periféricas do império revelaram alguns resultados surpreendentes. Em locais como o Paraguai, Tucumán e talvez mesmo o Chile – isolados, com pouco ouro ou prata e sem populações agrícolas densas, elas foram mal colonizadas pelos espanhóis e despertaram pouco interesse econômico da coroa – a *encomienda* sobreviveu de maneira bastante vigorosa até o final do período colonial. Além disso, ignorou ou suportou o impacto da legislação e da tributação reais e conservou alguns de seus atributos iniciais, entre eles o direito de comutar o tributo em trabalho e de usar os índios da *encomienda* como mão-de-obra.

No México central, na América Central, no Peru e no Alto Peru, em Quito e em Nova Granada, o sistema decadente de *encomienda*, até então a principal fonte de mão-de-obra, foi de certa forma substituído por vários tipos de recrutamento forçado de trabalhadores, embora durante muitos anos as duas organizações tenham funcionado juntas. A emergência de um sistema de recrutamento rotativo de mão-de-obra estava estreitamente vinculada ao declínio da população. Se a *encomienda* fora em parte uma forma de uma elite emergente controlar e partilhar um recurso importante, a mão-de-obra, os recrutamentos do *repartimiento* eram uma maneira de racionalizar uma oferta cada vez mais escassa. Pelos nomes usados para designá-los, é óbvio que no México e no Peru esses recrutamentos eram de origem pré-colombiana; o *coatequitl* mexicano e a *mita* peruana foram outros exemplos da tendência dos invasores a adotar as instituições funcionais existentes e a alterá-las gradativamente à medida que as circunstâncias o exigissem. Em Nova Granada, o recrutamento de mão-de-obra para as minas era também designado pelo termo

quíchua, mas podia-se encontrar na região outros tipos de recrutamentos, denominados *alquileres* ou *concertajes*. Em muitas partes da América Central, usava-se a palavra castelhana *tanda*. De modo geral, o termo *repartimiento* passou a ser novamente utilizado com seu significado de partilhamento ou racionamento de produtos e serviços. Os recrutamentos estiveram em uso no México na década de 1550, na Guatemala e nos Andes na década de 1570, talvez mais cedo, e nas montanhas de Nova Granada na década de 1590.

Em princípio, o *repartimiento* de mão-de-obra era um recrutamento remunerado, no qual uma determinada percentagem da população indígena sadia, do sexo masculino, era obrigada a viajar para longe de casa e trabalhar em projetos específicos ou em locais designados. O tempo que ela passava nesse trabalho era determinado, bem como a escala de pagamento e, em geral, as condições de trabalho. Em teoria, pelo menos, os *repartimientos* de mão-de-obra eram limitados a serviços em projetos de obras públicas ou em indústrias ou lavouras vitais para o bem-estar público ou do Estado. Algumas tarefas que a coroa acreditava ser especialmente nocivas à saúde ou ao bem-estar dos índios eram excluídas especificamente do recrutamento, pelo menos em alguns lugares. O trabalho interno nas cubas de açúcar ou externo nas lavouras de anil são dois exemplos. Essa legislação foi freqüentemente ignorada ou, como em tantos outros locais, sua observância era intermediada por um sistema de multas e subornos que, na verdade, tornava o emprego dos índios em algumas tarefas proibidas sujeito a uma multa ou imposto real. Além disso, a legislação da proibição real também dependia da importância da indústria e da disponibilidade de uma oferta alternativa de mão-de-obra. A mineração de mercúrio em Huancavelica, no Peru, era quase certamente o trabalho de *repartimiento* mais bárbaro de todos, mas passou a ser essencial depois que foi introduzido nas grandes minas de Potosí o uso do processo *patio* para refino da prata; desse modo, foram concedidos *repartimientos* grandes e organizados para essas minas até o final do período colonial.

O *repartimiento* de mão-de-obra provocou muitas queixas durante toda a sua existência. Os críticos observaram que a proximidade de uma grande cidade ou de um local de trabalho intensivo, como Cidade do México e seu *desagüe*, Potosí e suas minas de prata, a mina de mercúrio de Huancavelica, ou mesmo uma nova catedral em construção, implicou apelos mais freqüentes ao recrutamento. O outro lado da moeda foi que os índios trazidos de longe tinham de gastar mais tempo na viagem e, por isso, ficavam mais tempo longe de casa. Tanto os recrutamentos sazonais, a exemplo dos feitos para as lavouras de trigo em torno de Cidade do México e de Puebla, quanto aqueles de longo prazo para a mineração no Peru e em Nova Granada, causaram efeitos momentosos sobre as comunidades indígenas. Os recrutamentos sazonais para a agricultura coincidiam muitas vezes com os períodos de intensa atividade agrícola nas aldeias – as épocas de colheita do trigo e do milho eram quase exatamente as mesmas – de modo que os índios ausentes tinham suas safras arruinadas, ou as colhiam apenas em parte, ou tinham de pagar a outras pessoas para colher, aumentando desse modo os custos. Em alguns casos os proprietários de terra espanhóis tiraram proveito dessas circunstâncias, concedendo a seus trabalhadores índios do *repartimiento* permissão para retornar mais cedo para casa em troca da renúncia ao pagamento a que tinham direito legal. Ansiosos por voltar à sua semeadura, capinagem, transplantio ou colheita, alguns índios aceitaram a oferta pressurosamente. As longas ausências produziram impactos ainda maiores. Relatou-se que algumas aldeias do Alto Peru tornaram-se locais melancólicos, habitados por idosos, mulheres, crianças e inválidos. Freqüentemente os homens voltavam doentes para suas aldeias, especialmente aqueles envolvidos nas *mitas* de Potosí e de Huancavelica. Outros *mitayos* jamais retornaram. Alguns morreram nas minas por excesso de trabalho, devido a doenças pulmonares ou toxemia. Muitos outros permaneceram nas minas como trabalhadores livres, pequenos comerciantes ou pequenos fundidores, tornando-se mais ou menos aculturados às sociedades mineiras ou urbanas onde viviam. Alguns ainda ingressaram na classe amorfa chamada heterogeneamente de *castas*, *cholos*, *ladinos* ou *mestizos*. No tocante à fertilidade, é possível que essa conseqüente distorção da proporção dos sexos na sociedade indígena não tenha tido muito efeito sobre ela – muitos outros fatores foram mais importantes, como a dieta alimentar, o espaçamento entre os filhos e as epidemias – mas afetou seriamente algumas formas de produção, padrões familiares, hierarquias do governo indígena e o moral. É provável que, em algumas aldeias do sul da Nova Espanha, o recrutamento agrícola sazonal (*coatequitl*) tenha de algum modo afetado negativamente o achatamento geral da pirâmide econômica e social indígena, a eliminação da diferenciação de classes entre os índios que a conquista e suas conseqüências haviam suscitado. Apesar de alguns protestos do clero paroquial e dos funcionários reais, era possível aos índios relativamente ricos comprar sua exclusão de seu turno no recrutamento. Os funcionários índios da aldeia podiam isentar a si próprios, seus familiares do sexo masculino, seus amigos e outros em troca de pagamento em dinheiro ou em favores. Nas

aldeias em que os juízes do *repartimiento* insistiam em recrutar um determinado número de trabalhadores para cada turno, os pobres da aldeia tinham às vezes de trabalhar em turnos adicionais. Conseqüentemente, parece ter se ampliado o fosso entre os relativamente ricos e os despossuídos na aldeia.

O *repartimiento* criou uma série limitada de oportunidades econômicas para alguns setores da classe *criolla*. Devido a seu envolvimento com índios de classe inferior, às atribuições de trabalho e ao funcionalismo subalterno, o cargo de juiz de *repartimiento* (*juez de repartimiento* ou *juez repartidor*) não desfrutava de muito prestígio, mas criava oportunidades para o acúmulo de dinheiro e de bens. Os índios e as aldeias indígenas subornavam esses juízes para obter isenções, os conselhos municipais espanhóis e os fazendeiros de trigo pagavam-lhes dinheiro ou ofereciam-lhes favores para obter mais do que o número repartido de trabalhadores ou para assegurar o silêncio do funcionário diante das ilegalidades em questões como pagamento, condições de trabalho e duração do turno. Esses cargos eram disputados acirradamente pelos *criollos* menos importantes, especialmente em épocas de dificuldades econômicas, e, como o salário envolvido era mínimo, o tempo de mandato geralmente curto e o prestígio do cargo pequeno, é claro que em suas mentes estava em primeiro lugar o potencial de dinheiro a ganhar no posto. Os fazendeiros crioulos e mestiços, sobretudo aqueles que requeriam apenas mão-de-obra sazonal, também eram beneficiados. O sistema lhes assegurava uma força de trabalho subsidiada que, apesar das restrições legais ou dos subornos a pagar para evitá-las, era provavelmente menos cara do que contratar trabalhadores no mercado de trabalho livre. O governo espanhol local e a classe crioula urbana, via de regra, ganharam com esse subsídio da mão-de-obra. Em muitas partes das colônias, a varrição das ruas (quando existia), a construção e a limpeza dos aquedutos e dos canais de irrigação, os consertos de ruas e estradas, a construção e manutenção de edifícios públicos como igrejas, *cabildos* e cadeias, e os programas de embelezamento da cidade, tudo dependia grandemente desses recrutamentos. As aldeias próximas de algumas cidades eram obrigadas ilegalmente a fornecer às instituições públicas ou privadas madeira, pedras, provisões ou forragem. Esse trabalho de corvéia não desapareceu em algumas das localidades predominantemente indígenas da América Latina antes da quarta ou quinta década do século XX. Ainda hoje encontram-se pequenos vestígios dele. Acima de tudo, o governo real dependia bastante da *mita* na indústria da prata peruana, nas minas de Nova Granada e, numa extensão muito menor, em Nova Espanha.





A longevidade do *repartimiento* de mão-de-obra variou bastante e foi influenciada por fatores locais. O fato de ter herdado um sistema pré-colombiano anterior lhe infundiu um ponto de partida importante. Outros fatores relevantes foram o tamanho e a organização da força de trabalho – a necessidade de grandes contingentes de pessoas para tornar compensador o sistema; a rapidez do desaparecimento do sistema de *encomienda*; e a conjunção das minas de prata e de ouro, uma escassez de mão-de-obra ou de sistemas alternativos de trabalho nas suas proximidades e o grau de competição pela mão-de-obra disponível entre os próprios indivíduos e entre os indivíduos e a coroa. No México central, o sistema começou cedo, e o *desagüe* da coroa consumiu grandes contingentes de pessoas. A coroa tinha dois rivais importantes. Os espanhóis da agricultura privada, embora individualmente poderosos, não podiam competir com ela e, na verdade, por volta de 1632, a coroa havia abolido os *repartimientos* agrícolas. Os proprietários rurais espanhóis foram forçados a buscar alternativas em várias formas de *peonaje* (servidão por dívida) e de trabalho livre assalariado. O outro rival da coroa, a indústria de mineração de prata de Guanajuato e da região ao norte, era mais poderoso e recorreu a uma forma de aliciar trabalhadores fora da área central: o trabalho livre sob contrato. Perto do final do século XVIII é possível que meio milhão de índios ou mais estivessem entre Guanajuato e San Luis Potosí, grande parte deles na mineração. Nas áreas periféricas do México, onde a necessidade de mão-de-obra da coroa era menor, o *repartimiento* agrícola durou mais tempo. Ainda podia ser encontrado em Oaxaca em 1700 e mesmo em período posterior. Na América Central, a coroa atacou vigorosamente o sistema de *encomienda* e, por volta de 1550, pelo menos na Guatemala, a maioria dos índios aparentemente "estavam na coroa". Esta, apesar de sua cobrança vigorosa do tributo e da grande quantidade de trabalho e de produtos que os funcionários reais extraíam por meios ilegais, tinha pouco uso para a mão-de-obra indígena. Por outro lado, os agricultores espanhóis, especialmente na área circunjacente de Santiago, tinham necessidade de mão-de-obra nas fazendas de trigo. As cidades espanholas também solicitavam à coroa a execução de recrutamentos de trabalhadores para as obras públicas. Graças a essas características locais, os *repartimientos* sobreviveram mais tempo aqui do que em grande parte do México, e ainda hoje estão vivas nas memórias das pessoas algumas *corvées* locais de obras viárias. Nas montanhas que circundam Tunja e Bogotá, a presença de algumas minas de ouro significou uma *mita* que perdurou até o século XVIII, mas houve uma intensa competição por uma força de trabalho em declínio. Na jurisdição de Quito,

devido às *obrajes*, parece ter ocorrido uma história análoga. No entanto, o grande centro de recrutamento de mão-de-obra foi o Peru dos altiplanos e o Alto Peru. Lá, as minas de prata e de mercúrio, especialmente Potosí e Huancavelica, constituíram a grande preocupação da coroa e dos colonos e consumiram um número tão grande de trabalhadores que somente recrutamentos maciços e organizados puderam atender à demanda. Como as minas eram demasiado importantes para a coroa e como esta enfrentava uma oposição apenas débil da parte dos empregadores alternativos, ela hesitava em interromper um sistema que estava funcionando. Apesar dos intensos debates e das acusações sobre a sua crueldade e sua natureza destrutiva, a grande *mita* de Potosí sobreviveu até às vésperas da independência.

No começo do século XVI, os espanhóis invasores encontraram muitos sistemas de trabalho "amarrado", semi-servil. Uma dessas instituições que herdaram foi a *yanaconaje* do império inca. No sistema inca, os *yanáconas* haviam constituído às vezes uma classe especial de servos, muito mais presos às terras e às famílias que às aldeias ou a grupos de indivíduos. Algumas de suas funções sociais e econômicas ainda permanecem vagas. É possível que o termo tenha sido aplicado igualmente a muitos relacionamentos de cliente, mesmo entre a alta nobreza. Seja como for, os espanhóis ampliaram o sistema e incorporaram a ele os vagabundos e outros. Os *yanaconas* não eram escravos, visto que do ponto de vista legal não podiam ser vendidos individualmente. Entretanto, eles e suas famílias podiam ser vendidos junto com a terra à qual pertenciam, e sob muitos aspectos aqueles que trabalhavam na agricultura eram muito semelhantes a servos *adscripti ad glebam*. Como na época dos romanos, os proprietários pagavam o tributo *per capita* prescrito para cada chefe de família *yanacona*. Durante todo o período colonial peruano, à medida que foram acrescentados a seus contingentes os peões endividados e outros tipos de trabalhadores agregados ou coagidos, o número de *yanaconas* aumentou. Os índios de aldeia, oprimidos pelas obrigações do tributo e da *mita*, freqüentemente preferiam fugir para a *yanaconaje*, que consideravam o menor de dois males. No México, é possível que os *mayeques* que os espanhóis encontraram na sua chegada tenham tido uma função algo similar. Muitos *mayeques* fundiram-se nas aldeias onde estavam, afinal de contas muitas vezes suas aldeias natais. Alguns funcionários enviavam-nos de volta às suas aldeias de origem, onde se tornavam *tributarios*. *Naboría*, um termo originário das ilhas, era outra categoria de índios fora da *encomienda* e da aldeia. Os *naborías* foram inicialmente uma classe de empregados pessoais, mas no decurso do século XVI o sentido do ter-





mo foi se ampliando até que a palavra muitas vezes se tornou *laborío*, descrevendo várias formas de trabalho "livre" indígena, uma categoria que cresceu no México durante todo o período colonial. No século XVIII, *laborío* era um termo comum para designar os trabalhadores. *Yanaconas*, *laboríos*, *gañanes* e outras categorias de trabalhadores assalariados ou livres tornaram-se importantes como fontes de mão-de-obra para as minas. Há provas de que as minas atraíam para si a mão-de-obra indígena das aldeias, mudando dessa forma a categoria desses trabalhadores para uma das que mencionamos acima. De modo geral, em quase toda a colônia houve uma vazão dos índios das aldeias, pagadores de tributo, de *encomienda* ou de *repartimiento*, para as categorias de trabalho livre. Não resta dúvida de que, com o passar do tempo, muitos desses foragidos das aldeias também se aculturaram e se classificaram como *mestizos*, *castas*, ou *cholos*.

Na historiografia da América Latina, até muito recentemente, a *peonaje* era quase sinônimo de aliciamento por dívidas e com servidão forçada. Esse quadro simples acabou por dissolver-se, e ainda não surgiu uma nova síntese, se é que alguma será possível algum dia. Alguns estudos da *peonaje* tornaram-se tão revisionistas que é aconselhável começar por reafirmar que a servidão por dívida e as condições repressivas severas realmente existiram em muitos locais de trabalho. No norte do México e em outros locais da América espanhola onde havia campos de mineração de deserto, *obrajes* (oficinas têxteis) ou pedreiras isoladas, eram comuns a *tienda de raya* ou alguma outra variação do armazém da companhia. Bem ao sul da Nova Espanha, na Nicarágua, por exemplo, alguns peões eram mantidos nas *haciendas* por dívidas. Essas dívidas muitas vezes não eram grandes, tampouco eram usadas abertamente como instrumento de coerção. Em alguns locais, os aldeões usavam as dívidas ou os adiantamentos como um meio de subsistir até à colheita do milho, e a dívida seria saldada mediante o serviço sazonal prestado na *hacienda*, no *labor* ou oficina vizinhas, no período seguinte de intensas necessidades de mão-de-obra. Artifícios análogos foram usados nas ilhas no século XVIII, tão logo o açúcar começou a dominar. Os *adelantos* sustentavam os trabalhadores do açúcar durante a estação morta e eram saldados na *zafra*, ou corte da cana. Em outras palavras, a dívida era usada algumas vezes e em alguns lugares para recrutar e disciplinar uma força de trabalho permanente, em geral nas minas ou nas *haciendas*, mas os adiantamentos contra trabalho futuro eram também utilizados para recrutar a mão-de-obra de aldeia para o trabalho sazonal, ou para sustentar um incipiente proletariado rural "livre" durante os períodos do ano em que não era necessária na plantação.

Talvez a forma mais comum de *peonaje* na América espanhola colonial tenha sido um arranjo em que os camponeses alugavam pequenos pedaços de terra em grandes propriedades. A família camponesa construía uma cabana, plantava produtos básicos de alimentação, milho, feijão e batata, e criava algumas galinhas (porquinhos-da-índia nos Andes) e um porco, se tivessem sorte. Pela terra e pelo uso da água era paga uma renda, às vezes em dinheiro ou com uma parcela da produção da pequena propriedade, uma forma de meação, embora essa prática não tenha alcançado em parte alguma a importância que adquiriu posteriormente no sul dos Estados Unidos. O mais freqüente era o pagamento da renda com uma quantidade combinada de trabalho na *hacienda*. Onde a terra de agricultura era escassa e a população trabalhadora estava em crescimento, os proprietários podiam exigir um número maior de dias de trabalho. Esta situação parece ter ocorrido em muitas partes do México, da América Central, de Quito e do Peru na metade e no final do século XVIII. Quando o apetite de terras não era muito intenso e a mão-de-obra escassa, a situação era mais favorável às classes trabalhadoras. O decréscimo de população no século XVII e nos anos que se seguiram imediatamente às grandes epidemias em todo o período colonial iria oferecer aos trabalhadores rurais essas pequenas oportunidades. Esses arranjos de arrendamento da terra, embora constituíssem contratos entre parceiros muito desiguais, satisfaziam muitas exigências econômicas de ambos os lados. Os proprietários rurais conseguiam uma força de trabalho sem pagar salários e com a permissão do uso de terras marginais das quais raramente necessitavam. Os índios e outras pessoas sem terra arrendavam parcelas de onde tiravam a subsistência sem investir dinheiro, e às vezes obtinham o suporte e mesmo a proteção física do senhor da terra e de seus *mayordomos* contra os intrusos, como, por exemplo, funcionários reais e das aldeias, bandos recrutadores de mão-de-obra, bandidos e vagabundos.

Ainda não foram desvelados muitos dos arranjos que levaram forças de trabalho residentes de peões a se instalarem em *haciendas*, *labores*, *obrajes* e outros locais de trabalho. Alguns desses arranjos eram informais e não-escritos e envolviam vários costumes e entendimentos locais. O paternalismo era a regra e compreendia inúmeros vínculos econômicos e sociais entre peões e empregadores. Para criar laços, ambos os lados usavam o apadrinhamento ou *padrinazgo*. O *compadrazgo* ou compadrio ritual tinha o mesmo propósito. Os proprietários paternalistas prendiam os trabalhadores com liames psicológicos. Os trabalhadores obtinham uma vaga forma de segurança social para si mesmos, e sobretudo para seus filhos. Ainda está por examinar grande parte deste aspecto cultural dos





relacionamentos econômicos entre os peões e os proprietários rurais. O que sabemos é que muitos peões não precisaram ser coagidos. No final do século XVI, e certamente quando começou a se tornar visível o crescimento da população entre as classes inferiores, a partir de meados do século XVII na Nova Espanha e no início do século XVIII no Peru, em diversas partes da América espanhola a aldeia indígena tornou-se um lugar opressivo. Os pagamentos de tributo, muitos serviços como o *repartimiento* de mão-de-obra e o trabalho nas terras comuns da aldeia, os pagamentos às *cofradías* de aldeia e aos cofres da comunidade, as exações dos viajantes e da chefia indígena de aldeia, a fome de terras no século XVIII, tudo isso fez da aldeia indígena menos um local que proporcionava comunidade e proteção e mais um lugar de onde era preciso escapar. Muitas vezes, os próprios índios optavam pela *hacienda* por livre vontade. Em algumas ocasiões, e cada vez mais no final do período colonial, as autoridades indígenas de aldeia requereram nos tribunais o retorno de aldeões que haviam partido para outros trabalhos e outras residências. Em alguns desses processos, quando lhes foi dado escolher, os aldeões optaram pela *hacienda* e contra a aldeia.

O quadro levemente mais cor-de-rosa da *peonaje* apresentado acima não se aplicou certamente a todas as categorias. As terríveis condições vigentes em algumas minas provocavam morte, fuga e outras manifestações de miséria e desespero. Igualmente ruins eram algumas das *obrajes* têxteis do México central e dos vales em redor de Quito, de Ambato, de Latacunga e de Riobamba. Lá, os peões eram trancados a chave à noite, presos às vezes com correntes a seus bancos de trabalho, maltratados fisicamente, sobrecarregados de trabalho e confinados durante anos. Os funcionários da justiça ajudavam os proprietários da *obraje* e às vezes conspiravam com eles, sentenciando os infratores de classe inferior a cumprir pena nas fábricas. As *obrajes* mais ricas podiam também permitir-se a posse de escravos africanos, às vezes como guardas ou feitores, de forma que algumas dessas *sweatshops*, onde trabalhavam escravos e presos, pareciam em sua atmosfera de trabalho mais galés do Mediterrâneo do que qualquer outra coisa. Em todas essas categorias – escravidão, *encomienda*, *repartimiento* e as diversas formas de *peonaje* – a variação e o costume regionais eram tão diferentes que todas as generalizações, como as feitas acima, deixam de cobrir muitas situações.

O trabalho livre é uma categoria complicada, em parte porque carecia relativamente de regulamentação e fiscalização, e em parte porque a categoria era bastante diversa. A força de trabalho livre cresceu durante todo o período colonial e, em muitas regiões, foi o maior segmento da classe trabalhadora em ma-

gem, pelo menos aos olhos das autoridades, estava relacionada com a bandida-gem, a última e mais desesperada maneira para os pobres livres e os *castas* de escapar de seu *status* paradoxal. Provas ligeiras e sumárias, e ondas recorrentes de execuções maciças de delinqüentes, indicariam que o roubo nos campos, freqüentemente feito por grandes bandos organizados, era comum, e gerou um grande problema para os funcionários, os comerciantes, os viajantes e seus deslocamentos.

Os escravos provenientes da África chegaram à América espanhola junto com algumas das primeiras expedições. No primeiro e no segundo quartel do século XVI, vamos encontrá-los trabalhando no bateamento dos rios auríferos mais ricos e em outros locais de trabalho onde os lucros eram elevados ou não existia força de trabalho indígena, ou ambas as coisas. De modo geral, devido às distâncias e aos custos envolvidos, a aquisição e a manutenção dos escravos africanos eram mais onerosas que as dos índios de aldeia, e não havia aldeia agrícola auto-suficiente à qual pudessem retornar na baixa temporada. O crescimento de uma grande população trabalhadora de escravos africanos teve de aguardar o desaparecimento ou declínio da população americana nativa. Em muitas partes da América espanhola, os escravos africanos, assim como os pri-meiros escravos índios provenientes de locais como as Baamas e as ilhas de pé-rolas, constituíam uma população de substituição. Isso foi especialmente verdadeiro nas ilhas e costas do mar dos Caraíbas, mas é verdade que também foram enviados escravos do interior para as montanhas. Consta de uma esti-mativa que mais de cem mil chegaram ao México antes de meados do século XVII. Nas grandes cidades como Cidade do México e Lima, os escravos domés-ticos e os cocheiros eram um símbolo de *status* e da capacidade de consumir ostensivamente. Também nas *obrajes* têxteis, nas lavouras de cana e nas minas de prata havia escravos trabalhando.

Os exemplos mais conhecidos da substituição de trabalhadores índios por negros surgem na costa da Venezuela e na área de Chocó, na Colômbia, regiões tropicais de povoamento espanhol esparso. Na Venezuela, inicialmente os ín-dios de *encomienda* foram suficientes para atender ao baixo nível de atividade econômica da região e à pequena demanda do mercado. A Venezuela parecia destinada a ser outro Paraguai. O crescimento da monocultura do cacau e das exportações para o México no segundo quarto do século XVII mudou tudo isso. Alguns donos de lavouras extraíam trabalho de seus índios de *encomien-da*, e a preia de nova força de trabalho humana escrava continuou, na verdade





persistiu até a década de 1640 e possivelmente além dessa data. Mas era óbvia a necessidade de uma população de substituição e uma nova organização da mão-de-obra humana. O cacau, no final do século XVII e no século XVIII, proporcionava capital excedente suficiente para permitir a aquisição de escravos africanos. No Chocó, diferentemente de Potosí, com sua *mita* enorme e bem organizada, os índios locais nunca constituíram uma força de trabalho adequada das minas de ouro. Até 1700, a maioria deles haviam fugido ou morrido, e os mineiros, para substituí-los, passaram a importar escravos negros pelo porto de Cartagena. Com a prosperidade da indústria mineira no início do século XVIII, foi acumulado capital suficiente para importar um número ainda maior de escravos. Na década de 1750, não era rara a importação de centenas. Tanto nas cercanias de Caracas quanto no Chocó eram muitas as indústrias de expor-tação lucrativas. A agricultura destinada aos mercados locais raramente produ-ziu lucros suficientemente grandes para permitir a aquisição de escravos. Na segunda metade do século XVIII, com a alta dos preços do açúcar na Europa, regiões de Cuba antes destinadas à criação de gado e ao pequeno cultivo de cana-de-açúcar e fumo deram lugar a lavouras de cana em grande escala (*ingenios*), operadas por grandes exércitos de escravos.

Seria simplista afirmar que a escravidão negra na América espanhola colo-nial, ou em qualquer outra parte, era uma condição uniforme de servidão da mão-de-obra braçal. Muitos escravos tornaram-se criados domésticos, arte-sãos, capatazes, guardas, pequenos comerciantes e lojistas. Muitos antes da es-cravidão, viviam na África de suas habilidades e de seus atributos culturais. Pode ser que os camponeses tenham continuado camponeses, mas alguns mo-radores urbanos e artesãos provenientes da África conseguiram aproveitar al-gumas oportunidades no Novo Mundo. A alforria era comum. Alguns escravos desenvolveram habilidades remunerativas e economizaram o preço da sua li-berdade. Vários foram os motivos pelos quais os senhores libertaram seus es-cravos, desde idade avançada, culpa e gratidão até dificuldades econômicas. Em períodos de pressão econômica, a alimentá-los e vesti-los os senhores de escravos preferiam libertá-los, literalmente expulsá-los. Às vezes os proprietários inescrupulosos "libertavam" os idosos ou os doentes. Os libertos da América espanhola iam juntar-se aos grandes grupos amorfos dos *castas*, nem escravos nem exatamente livres. Nas ilhas do mar dos Caraíbas, no século XVIII, esses li-bertos adquiriram uma importância especial e forneceram o que se poderia chamar de estratos de articulação das sociedades locais. Eram os britadores, os artesãos, os comerciantes locais, os transportadores de mercadorias e os for-

necedores de bens e daqueles serviços que eram desprezados pelas elites brancas e não eram permitidos à maioria dos escravos. Deste grupo, no final do século XVIII, originaram-se os líderes da revolta haitiana: Toussaint L'Ouverture e Henri Cristophe, Alexander Pétion e Jean-Pierre Boyer[1].

## A TRIBUTAÇÃO

Os diversos sistemas de trabalho representam um dos meios mais importantes de extrair riqueza da economia colonial hispano-americana. A outra forma valiosa de extração e acumulação de capital foi a tributação. Durante quase todo o período colonial, e na verdade, em algumas partes da América espanhola, até o final do século XIX, a principal taxa cobrada das classes inferiores foi o tributo, um imposto *per capita* cobrado quase que inteiramente dos índios em sinal de sua condição de súdito. Esse imposto, que não levava em conta propriedade ou renda, teve sua origem nos impostos de capitação da Europa no final da Idade Média, como, por exemplo, a *moneda forera* paga pelos camponeses de Castela. No Novo Mundo, ele apareceu muito cedo: por exemplo, uma ordem real, incluída nas instruções dadas ao governador Ovando de Santo Domingo, em 1501, já exigia a sua introdução. A prescrição e a cobrança regulares do tributo foram introduzidas no México no início da década de 1530, embora ele já existisse bem antes disso, com base no imposto *per capita* dos astecas pré-colombianos herdado pelos espanhóis. No Peru, o tributo passou a ser universal e foi regulamentado e padronizado durante a gestão do vice-rei Francisco de Toledo (1569-1581). Daí em diante, tornou-se um componente importante do governo e da administração colonial espanhola em quase todo o império americano. Revelou grande adaptabilidade e longevidade, sobretudo nas regiões mais isoladas e economicamente atrasadas da América do Sul. Não desapareceu das montanhas bolivianas e de algumas regiões do Peru antes da década de 1880.

Inicialmente, o tributo era pago sobretudo aos *encomenderos* que haviam recebido o privilégio de cobrá-lo e usá-lo em seu benefício. Quando as *encomiendas* retornaram ao controle real e a população indígena produtiva entrou

1 Outras discussoes sobre a mão-de-obra indígena podem ser encontradas, neste volume, no capítulo 3, de autoria de BAKEWELL no capitulo 7, escrito por GIBSON. A escravidão na América espanhola colonial é tratada com detalhe no trabalho de FREDERICK P. BOWSER, em *The Cambridge History of Latin America*, vol. II, cap. 10, não incluído neste volume.





em declínio, passou a ser a fonte de renda mais importante para a coroa, que começou a cobrá-lo com mais cuidado e rigor. Depois de alguma hesitação inicial e de alguns erros, o tributo foi muito bem ajustado – às vezes de modo explícito na legislação, porém mais freqüentemente não – para impelir os índios a certos tipos de trabalho e lavouras. Os tributos de Montezuma e de Huascar haviam consistido quase inteiramente de produtos locais, as especialidades de cada região tributária, embora os pagamentos em sua maior parte fossem feitos em produtos básicos, como milho, feijão e tecido de algodão. No início, os conquistadores espanhóis introduziram poucas mudanças, exceto no tocante à eliminação de produtos indígenas, como as penas de pássaros, para as quais tinham pouco proveito. Na década de 1550 no México, e duas décadas mais tarde no Peru, as regulamentações dos tributos estavam começando a desestimular a complicada policultura dos índios americanos nativos, o "ajardinamento" quase oriental da região do lago do México do período anterior à conquista e os oásis do litoral do Peru. O plano da política geral foi empurrar os agricultores índios para a produção dos gêneros necessários nos grandes centros de consumo. Continuaram a ser produzidos milho, feijão e tecido de algodão, mas ao lado deles foram introduzidos novos produtos oriundos do Velho Mundo, como trigo, lã e galinhas. Os espanhóis objetivavam simplificar os itens tributários a um ou dois por aldeia, com uma preferência acentuada pelos produtos básicos; no entanto, durante todo o período colonial continuaram a ser aceitas algumas especialidades locais, sobretudo aquelas de grande valor como pó de ouro e cacau. Desse modo, o tributo desempenhou um papel econômico importante na disseminação de novas culturas e animais, originalmente impopulares. A difusão do cultivo de trigo e seda e da criação de gado bovino, ovino e suíno se deveu em parte ao fato de os índios serem obrigados ou a pagar impostos com esses produtos ou a cuidar dos campos de trigo ou dos rebanhos de gado como parte de suas obrigações de aldeia.

Outro propósito da política tributária espanhola era introduzir a economia índia gravemente dilacerada cada vez mais no mercado europeu. Para consegui-lo, os funcionários e os *encomenderos* espanhóis passaram a exigir que parte do tributo fosse paga em dinheiro, obrigando desse modo os índios a vender seus produtos ou a alugar seu trabalho em troca de moeda. Alguns índios chegavam a viajar por longas distâncias até zonas afastadas da atividade econômica, para ganhar o dinheiro com que pudessem saldar seu tributo. A verdade é que muitos consideravam menos oneroso pagar o tributo desse modo. No Peru, o vice-rei Toledo logo compreendeu que o pagamento do tributo em di-

nheiro era necessário para recrutar grandes números de índios nos *repartimientos* de mão-de-obra de Potosí e Huancavelica, mas nas regiões em que a atividade econômica não era tão intensa e onde não eram necessários contingentes tão grandes de trabalhadores, os espanhóis que se precipitaram a cobrar o tributo totalmente em dinheiro logo descobriram que haviam cometido um erro. Ao adotarem com muito rigor um tributo inteiramente monetário em algumas partes do México central, com o declínio da população indígena e a conseqüente escassez dos gêneros alimentícios locais, as autoridades e os *encomenderos* acabaram por forçar o ingresso de alguns índios no mercado, onde suas habilidades e diligência começaram a competir demais para o gosto de alguns comerciantes espanhóis. As cobranças monetárias forçaram os índios a fugir de suas aldeias opressivas e a recorrer à vagabundagem ou à proteção paternalista das *haciendas*, onde, pelo menos em alguns casos, o proprietário podia pagar o tributo por eles. Os pagamentos em dinheiro provocaram um declínio cada vez maior da produção agrícola das aldeias, o que acabou resultando numa maior inflação dos preços nas cidades. No México, o tributo em dinheiro, onde era obrigatório, foi logo mudado para um imposto misto, constituído de dinheiro e produtos agrícolas, via de regra milho.

O modo de imposição, determinação e cobrança de cada tributo provocou uma nivelação geral da estrutura social dos índios, uma nivelação que transformou os índios pré-colombianos em camponeses tributários, mas que também suscitou alguma diferenciação social, tal como o havia feito o sistema de recrutamento da *mita*. As autoridades espanholas ou seus agentes usualmente contavam os moradores das aldeias, mas costumavam registrar os resultados de suas contagens como totais. Delegavam a tarefa de cobrar o tributo a intermediários, via de regra os chefes hereditários, indicados ou eleitos da aldeia. Essa delegação acabou por transformar um tributo de capitação direta num tributo de responsabilidade da comunidade. O *encomendero* ou *corregidor*, seguindo em geral o censo anterior, prescrevia uma soma total de impostos a uma determinada aldeia e a seus *anexos* ou subsidiários. Os *principales* da aldeia cobravam o tributo daqueles que estavam abaixo deles quando quisessem ou quando as circunstâncias o permitissem. Alguns eram igualitários, acreditavam na coesão comunitária e dividiam o encargo de uma forma mais ou menos eqüitativa. O resultado mais freqüente, como muitos observaram, era os sistemas de cotas por aldeia engendrarem uma pressão ainda maior sobre os pobres e gerarem tiranias locais.

O tributo indígena manteve sua natureza severa até quase o fim do período colonial, enquanto a população índia primeiramente decresceu e depois aumentou muito lentamente, a população espanhola cresceu e as necessidades financeiras e a indigência do governo real aumentaram. Muitos daqueles originariamente isentos do tributo foram acrescentados às listas, e foram impostos aumentos temporários, muitos dos quais acabaram por se tornar permanentes. No México, por exemplo, um tributo adicional, que foi cobrado em 1552 para ajudar a pagar a construção da catedral, acabou perdurando por quase dois séculos. No final do século XVI acrescentaram-se o *servicio real* e o *servicio del tostón*, um imposto de quatro reais, para ajudar nas despesas reais e nos custos da ineficiente frota de *barlovento*, que tinha o objetivo de eliminar a pirataria no mar dos Caraíbas. O *tostón* subsistiu quase até o final do período colonial. No século XVII, inúmeras outras taxas locais foram acrescentadas ao tributo, muitas vezes para pagar obras públicas locais. Não há dúvida de que o tributo foi um ônus odiado.

O tributo também causou problemas para a sociedade espanhola. Os *encomenderos*, e especialmente a coroa, muitas vezes o recebiam em produtos de que não necessitavam, embora pudessem revendê-los a outros segmentos da sociedade. O meio que engendraram para isso, bastante imperfeito, foi o sistema de leilões reais e privados, onde o tesouro real e os *encomenderos*, sedentos por dinheiro, podiam solucionar esse problema de convertibilidade, vendendo a dinheiro milho e outros produtos recebidos na arrecadação do tributo. Além das ineficiências óbvias decorrentes do duplo transporte de uma quantidade enorme de bens perecíveis, esse sistema, em virtude das múltiplas transações, elevou o preço sem beneficiar tanto quanto se poderia supor nem a coroa nem os *encomenderos*. Esses leilões eram controlados por uma classe de intermediários – cujo número era inevitavelmente restrito, uma vez que poucos possuíam as grandes somas de dinheiro necessárias para deles participar. Existem provas também de que esses empresários de leilão não ofereciam lances uns contra os outros, e às vezes até conspiravam para manter baixos os lances. Pelo menos, a coroa se queixou disso. Os gêneros alimentícios básicos que compravam, os intermediários os vendiam àqueles que deles necessitavam. O milho, por exemplo, seguia para as feiras urbanas semanais, para as minas, para os armazéns e (com menos freqüência) retornava às aldeias índias. Eram constantes as acusações de monopólio e especulação contra esses intermediários. Alguns mantinham fora do mercado alguns produtos, como o milho, até que os preços subissem. Isso acontecia pelo menos uma vez por ano, antes da colheita principal. Assim, os mecanismos de redistribuição dos produtos recebidos no tributo eram devastadores e caros e causavam penúria e descontentamento.

Os pagamentos em dinheiro também suscitaram dificuldades. Os índios e os pobres, como em todas as sociedades pré-industriais estruturadas herarquicamente, eram o escoadouro tradicional para as moedas inferiores, cortadas ou falsificadas. Os comerciantes e os ricos conservavam sua moeda boa para as transações a longa distância ou como economias para atender à eventualidade de tempos difíceis. A moeda inferior, que os negociantes utilizavam para pagar aos índios seu trabalho ou produtos de sua lavra, era convertida então em tributo e transferida para o tesouro real, para grande descontentamento dos funcionários da coroa. Parte desse dinheiro inferior seguia então para a Espanha, manifestando à primeira vista um funcionamento aberrante da lei muitas vezes atribuída erradamente a Gresham[2].

Além do tributo, dois outros sistemas de taxação – ou antes de extorsão – foram impostos extensamente aos pobres do campo. O sistema mais comum, aplicado em algumas das regiões mais pobres da América espanhola, foi a *derrama*. De acordo com essa prática, os índios das aldeias, em geral mulheres, eram forçados a trabalhar as matérias-primas, via de regra a lã ou o algodão, até o estágio ou estágios seguintes de elaboração. Desse modo, o algodão bruto era transformado em fio, o fio em tecido cru, o tecido cru em tecido tingido, e assim por diante. As mulheres submetidas a essa indústria primitiva de "terceirização" eram normalmente sub-remuneradas ou mesmo não remuneradas, subsidiando desse modo o preço do produto para o comprador final e os custos da manufatura para o negociante em questão. Em grande parte das vezes, o negociante era o *corregidor* local ou *alcalde mayor*, ele próprio mal pago, mas que tinha uma posição social a manter e poder local suficiente para obrigar os pobres a trabalhar para ele. Esse indivíduo raramente possuía o capital de investimento para intensificar esse processo. Desse modo, as quantidades de algodão ou de lã envolvidas eram quase sempre muito pequenas. O sistema cumpria uma função econômica útil nas áreas mais pobres, uma vez que abaixava o preço das roupas, permitindo que os cidadãos locais comprassem abaixo dos custos de fabricação e dos encargos de transporte das roupas que vinham das *obrajes* ou da Europa ou das Filipinas. Entravam às vezes nesse sistema outros produtos que necessitavam apenas de um ou dois estágios simples de processamento. Assim, a *derrama* tanto aumentava os salários dos funcionários (uma espécie de subsídio indireto à folha de pagamento da coroa) quanto diminuía o custo dos produtos básicos, como o vestuário.

2 Para discussões adicionais, ver neste volume, o trabalho de GIBSON, cap. 7.





A outra forma de tributação ou extorsão era a venda forçada, o *reparto* (*repartimiento*) de *mercancías* ou *efectos*. Freqüentemente, os *alcaldes mayores*, os *corregidores* e outros funcionários das regiões indígenas, no início de seus mandatos, viajavam pelas aldeias para vender produtos comprados no atacado nos mercados da cidade. É verdade que essas vendas cumpriam muitas vezes uma função de utilidade. Primeiramente, gêneros básicos de uma região eram transportados para outra que tinha necessidade deles, e os índios ficavam satisfeitos em adquiri-los mesmo a preços elevados. Muitas vezes, porém, essas vendas eram extorsivas, e alguns produtos indesejados, como, por exemplo, meias de seda, azeitonas e navalhas, eram impingidos a compradores relutantes, à força e a preços exorbitantes. Esses produtos – aqueles que não haviam estragado ou deteriorado – os índios levavam de volta ao mercado espanhol, onde eram vendidos a preços inferiores aos que haviam pago, na esperança de recuperarem parte de suas perdas. Essa transação, além de complemento usual do salário e do estilo de vida do *corregidor*, representava um subsídio pago pela sociedade indígena, baixando o custo dos produtos supérfluos para a sociedade espanhola. Dessa maneira, as pessoas de Lima conseguiam comprar seda chinesa sem pagar todos os encargos de transporte desde Manila ou todos os lucros dos intermediários entre Manila, Acapulco e Lima.

Os pobres do campo, predominantemente indígenas, também tinham de suportar a corrupção dos funcionários locais. Os salários destes eram pouco mais que esmolas e, na ocasião da morte de Filipe II, quase todos os cargos locais tinham de ser comprados, direta ou indiretamente, mediante uma doação aos cofres reais ou a alguma pessoa indicada pelo rei. Ambas as partes esperavam que o detentor do cargo pudesse recuperar seu custo de aquisição, elevar seu salário e provavelmente aumentar sua renda, seus investimentos e sua posição social, mediante a extração, de sua clientela e dos tutelados, daquilo que o mercado oferecesse no lugar de emolumentos, subornos, presentes e prescrições ilegais. Os pretensos compradores de cargos compreendiam esse sistema e tinham uma boa noção do preço e do valor dos postos individuais. O preço de qualquer cargo subia ou descia de acordo com seu potencial de fonte de renda. Além disso, esse entendimento estendia-se até às classes mais baixas. A concussão não é vista com bons olhos nas sociedades que têm um *ethos* igualitário, porque transfere o capital para as classes mais altas da estrutura social de maneiras classificadas como imorais. Nas sociedades coloniais, porém, em que o acesso das classes mais baixas ao poder e à tomada de decisão era severamente limitado ou quase ausente, é possível que o pagamento de suborno tenha de-

sempenhado um papel estranhamente "democrático". Era uma das poucas maneiras pelas quais os sem-poder, quando dispunham de um pequeno excedente de dinheiro ou de bens, podiam minorar a pressão da lei, ou mesmo desviar seu impacto, não pela participação em sua elaboração, mas pela sua suavização ou pela evitação de sua implementação mediante pagamentos *ex post facto*. Os índios e os *castas* reconheciam que o pagamento de suborno aos funcionários às vezes os ajudava, e aceitavam de má vontade a corrupção como uma maneira de tornar mais humana a sociedade colonial, pelo menos em alguns momentos. Esses pagamentos, realizados essencialmente pelos pobres ou pelas elites locais menores, constituem outro exemplo da delegação pelo Estado de seus poderes de governo a outros. O suborno poupava ao Estado o incômodo e algumas despesas do governo. Deve-se observar que as classes mais baixas, entre elas os índios, também cobravam pagamentos dos que estavam acima delas, em troca de agilidade, de trabalho satisfatório e de cuidar das máquinas, do gado e de outros bens.

A remuneração mais comum do cargo público entre os funcionários inferiores talvez tenha sido simplesmente o de viver da terra, ou do aboletamento gratuito. Os funcionários, e nessa questão os padres paroquiais, não esperavam pagar por comida, alojamentos ou forragem para seus cavalos e mulas quando estavam viajando. Essas visitas eram difíceis nas jurisdições rurais, especialmente se o corregedor, padre, prior ou bispo fosse um *visitador* entusiasmado e freqüente. Além disso, o clérigo se aproveitava de uma permanência breve numa aldeia para batizar, crismar, casar ou rezar missas fúnebres para aqueles que desde a última visita clerical haviam atingido os estágios da vida representados por essas cerimônias. Cada um desses deveres sacerdotais implicava um pagamento prescrito, mas não se cobravam muitas outras funções eventuais, como a catequese de crianças, as visitas aos doentes, as orações ou os sermões extras na igreja da aldeia, o comparecimento às festas, capelas, imagens ou monumentos da aldeia e a bênção ministrada a eles. Alguns sacerdotes começaram a cobrar pagamentos regulares por cada visita, supostamente para cobrir esses serviços extras. Em regiões pobres esses pagamentos, que receberam a designação de *visitación*, *salutación* e uma diversidade de outros nomes locais, não eram altos, mas um padre bem disposto, com um bom cavalo, podia cobrir muitas aldeias e retornar a elas com freqüência demasiada para o bem-estar econômico dos aldeões. No mesmo sentido, um corregedor de passagem poderia aproveitar a ocasião para verificar os livros de contabilidade da *caja de comunidad*, inspecionar os campos de trigo ou de milho separados para pagamento do tributo, certificar-se de que a casa do conselho da aldeia estava limpa e em bom estado, atestar a imparcialidade e a legalidade da eleição municipal mais recente, e assim por diante, tudo isso na expectativa de um pagamento em dinheiro, além de alimentação e alojamento para ele, para seus servidores e para seus cavalos e mulas.





No século XVIII, os índios das aldeias e outros grupos pobres dos campos tentavam conciliar, evitar ou combater esses constantes e gananciosos intrusos e cobradores de tributo. Se as arrecadações, legais e ilegais, ultrapassassem os limites acordados, alguns se queixavam, se amotinavam ou se revoltavam, táticas que raramente só conseguiam um sucesso temporário e muitas vezes apenas provocavam uma severa repressão. Os indivíduos, e ocasionalmente aldeias inteiras, fugiam para fronteiras ainda não conquistadas ou escapavam para a vagabundagem ou a anonimidade das cidades. A maioria das aldeias tentavam criar suas próprias instituições "intermediárias" ou "corretoras" que lhes permitissem ajustar-se à pressão econômica espanhola. Uma dessas instituições, a *caja de comunidad* ou cofre comunitário, tem origem na sociedade espanhola; integrou-se à sociedade indígena na segunda metade do século XVI e espalhou-se por muitas partes do império. As *cajas* tinham o propósito de organizar as finanças comunitárias dos índios. Eram sustentadas por contribuições impostas aos moradores das aldeias e pela cessão de terras. Parte do tributo era desviada para essas *cajas* para ser usada em propósitos locais, como pagamentos a funcionários locais, reparos dos prédios públicos ou empréstimos a pessoas do lugar. Algumas *cajas*, apesar das proibições legais, eram persistentemente pilhadas pelos funcionários locais e pelo clero e, assim, tornaram-se mais uma sobrecarga para os aldeões já tão onerados pelos impostos. Devido a essas depredações, muitas apresentavam déficits permanentes que tinham de ser compensados por cobranças forçadas dos aldeões. Todavia, segundo parece, algumas *cajas* apresentaram déficits anuais fabricados. Esses cofres porosos do tesouro comunitário estavam vazando para atender a alguma finalidade. Podem ter sido um artifício coletivo pelo qual os índios se uniam para distribuir o custo da aquisição de forças intrusivas e da investigação excessivamente zelosa dos funcionários reais ou do clero. Depois de desviar as atenções e pressões dos limites da aldeia, essas comunidades desfrutavam então de maior liberdade para buscar suas próprias prioridades culturais e comunitárias.

As *cajas de comunidad* financiavam os projetos da aldeia, entre eles as restaurações da igreja e os reparos da casa do conselho, e, desse modo, supostamente estimulava a solidariedade da aldeia e o orgulho da comunidade. Parte

do dinheiro arrecadado retornava aos aldeões em pagamento do trabalho realizado. Muitas aldeias da Mesoamérica foram solicitadas a reservar alguns campos onde se pudesse cultivar a quantidade de trigo ou milho necessária para pagar o tributo. Em muitos casos, os índios locais que plantavam, carpiam, irrigavam, colhiam e respigavam esses pedaços de terra eram pagos pelas *cajas*. Os funcionários mais elevados da aldeia também eram remunerados por elas, e é possível que esses desembolsos tenham apresentado alguma importância para a perpetuação das hierarquias e tradições. Ocupar uma posição de destaque em hierarquias da aldeia podia ser um negócio oneroso, e muitos índios relutavam compreensivelmente em assumir os encargos financeiros associados aos *cargos*. As recompensas financeiras das *cajas* sob a forma de salários ajudava a resolver este problema, embora grande parte desse dinheiro acabasse, sem dúvida, no bolso dos aldeões mais prósperos. Algumas *cajas* enriqueceram e passaram a atuar como bancos e emprestadores para os índios, e mesmo para os espanhóis; possuíam *haciendas*, *estancias*, engenhos de açúcar e de farinha, e oficinas, e investiam no comércio bem além dos limites de suas aldeias de origem.

Outra instituição indígena importante, também derivada da sociedade espanhola, a *cofradía* ou irmandade religiosa, levantava fundos não só para pagar as cerimônias religiosas da comunidade (algumas consideradas idolátricas pelas autoridades), mas também para atender aos salários dos padres e dos bispos em suas visitas. Algumas *cofradías* foram fundadas sob pressões econômicas e religiosas externas; outras desempenhavam papéis bem-sucedidos de corretagem; e algumas poucas prosperaram e investiram em terras, rebanhos, hipotecas e outros bens. Essas *cofradías* ricas foram então, mais uma vez, alvo de oportunistas forâneos.

O tributo e outras taxas impostas à sociedade indígena, assim como as reações a essas pressões, constituíram uma grande parte da história da tributação na América espanhola, mas de modo nenhum toda a história. A coroa e seus representantes tentaram taxar outros grupos e atividades, com grande imaginação mas com muito menos sucesso. O governo não tinha os burocratas, os sistemas de contabilidade ou a tecnologia para tributar sistematicamente; por isso tentou impor taxas gerais e simples, esperando obter de qualquer tributo muito mais o que era possível do que o ótimo. Os impostos sobre o comércio eram uma possibilidade óbvia, mas numa época em que a fiscalização das estradas de terra era pequena, em que as forças policiais eram rudimentares e em que faltavam peso, medida e cunhagem padronizados, tais exações tinham de ser fortuitas e aproximadas. Um método utilizado era fazer uso dos gargalos





comerciais mercantilistas e naturais. Pressupunha-se que o comércio com a Espanha entrasse e saísse apenas por alguns portos, como Callao, Panamá, Portobelo, Cartagena, Veracruz e Havana. Com a ajuda dos poderosos *consulados* locais ou corporações de comerciantes, que gostavam de impor suas próprias taxas de saída e de entrada, para o desagrado das províncias secundárias que não possuíam um porto legal, era razoavelmente fácil cobrar impostos nesses portos. A evasão era comum por suborno de funcionários, por contrabando transportado a bordo de navios legais e por sonegação direta, mas, com exceção de algumas décadas muito desanimadoras de meados do século XVII, era possível ao tesouro real esperar uma renda considerável do *almojarifazgo*, como eram chamadas essas taxas alfandegárias. O tesouro tentou impor taxas sobre o comércio interno, colocando aduanas nas estradas reais e ordenando que determinados produtos só viajassem por uma estrada autorizada. Dois exemplos dessas estradas foram a rota que ligava a região de Tucumán a Potosí, por onde viajavam mulas, açúcar e outros gêneros alimentícios para as minas de prata do planalto árido, e a estrada que ia da Guatemala, através de Chiapas, até Puebla e Cidade do México, que, em seu apogeu, transportava grandes quantidades de cacau e de anil. A tendência ao controle monopolístico dos gargalos comerciais era aparente também nas camadas inferiores da sociedade. As cidades situadas estrategicamente em rotas comerciais secundárias tentaram imitar os *consulados* de Veracruz e de Sevilha e cobrar dos comerciantes que por lá passavam taxas pelo uso das instalações locais. Cartago, a capital colonial de Costa Rica, ficava a cavaleiro da estrada entre a Nicarágua e o Panamá, uma rota por onde as mulas criadas nos pastos em redor dos lagos nicaragüenses viajavam rumo ao *trajín* ou sistema de reboque através do istmo do Panamá. O conselho da cidade de Cartago cobrava uma pequena taxa por mula, enquanto os cavalariços locais e os donos de estrebarias da cidade eram acusados de manipular os preços dos seus serviços durante a época em que as tropas de mulas estavam na cidade. De tempos em tempos, alguns grupos formados e outras facções em cidades como Guayaquil e Compostela controlavam os *cabildos* e, por intermédio deles, regiões inteiras e suas mercadorias.

As taxas aduaneiras, tanto as externas quanto as internas, tanto as legais quanto as ilegais, não eram os únicos impostos que recaíam sobre o comércio. A *alcabala*, ou imposto sobre as vendas, usado em Castela antes da conquista, chegou à América no final do século XVI. Considerada, de início, um imposto espanhol ou europeu, dela estava teoricamente isenta a população indígena, exceto quando comercializava produtos europeus; no entanto, alguns índios

pagavam muito, até mesmo sobre a venda do milho. Eram cobrados dois por cento do preço de venda das mercadorias, mas, no final do século XVII, esse percentual dobrou. Em tempos de guerra ou outras emergências eram usados índices mais elevados, os quais acabavam por perdurar até muito além da época emergencial, como é próprio das taxas. No final do século XVIII, a taxa da *alcabala* foi aumentada para seis por cento, provocando alguma insatisfação e distúrbios. Algumas cidades espanholas menores postergaram a cobrança da *alcabala*, por causa da resistência imposta pelos comerciantes e *cabildos* às fiscalizações e listagens das mercadorias, fato necessário para pôr o sistema em funcionamento. Outras cidades alegaram dificuldades ou calamidades para obter isenções temporárias. Em Quito, quando foi finalmente aplicada em 1591, provocou ameaças de motins e sedição. Na Guatemala, onde foi ordenada sua cobrança em 1576, as primeiras inspeções reais começaram em 1602. Em muitos casos, a cidade em geral é que era taxada, pagando de uma só vez a quantia prescrita. A cidade então delegava a arrecadação a um arrecadador de impostos que até certo ponto tinha de confiar em declarações juradas dos *encomenderos*, *hacendados*, comerciantes e lojistas, feitas no final do período tributado, acerca do volume e do valor de seus negócios. A autodeclaração de imposto é uma maneira deficiente de arrecadar dinheiro. Estavam isentos da *alcabala* muitos itens básicos, como pão, armas, adereços religiosos, cavalos e todas as doações e heranças. Essa isenção, juntamente com a fraude, a cobrança intermitente, a compra e venda ilegal pelos índios e as pendências sobre quais produtos deviam ser taxados e quais não o eram, deve ter tornado a maioria das *alcabalas* das cidades menores um desapontamento para o tesouro real. Provavelmente, era cobrada com maior zelo nas cidades maiores. No México central, com o aumento da atividade e do comércio em meados do século XVIII, tornou-se, a exemplo do monopólio do fumo da coroa, um dos insumos financeiros mais importantes do tesouro real.

Tanto na América quanto na Espanha a maioria dos cargos do governo eram comprados – os das comunidades muito ricas geravam lances muitas vezes mais elevados que os mesmos cargos nas comunidades mais pobres – mas esse imposto pago adiantadamente não era suficiente para a coroa, uma vez que não lhe permitia acesso à renda do funcionário, freqüentemente elevada, após a sua posse no cargo. Para remediar esta situação, o governo instituiu dois impostos sobre a renda muito incipientes. A *mesada* era o pagamento de uma renda mensal que cada funcionário, secular ou eclesiástico, tinha de realizar ao assumir seu novo cargo. Nos cargos civis era difícil estimar o valor dessa renda,





visto que os detentores raramente revelavam a verdade sobre o rendimento mensal de seus postos. Já os benefícios eram do conhecimento público, de modo que os eclesiásticos eram taxados com mais precisão. Em 1631, a coroa aumentou o imposto dos funcionários seculares para a metade do salário do primeiro ano, ou uma *media anata*. (Assim, no século XVII, a *mesada* remanescente passou a chamar-se *mesada eclesiástica*.) Em 1754, a coroa solicitou, e o papado autorizou, a cobrança de uma *media anata* sobre os salários do alto clero, mas essa mudança levou muitos anos para ser posta em prática, e, em relação à maioria do clero, a *mesada* foi o imposto arrecadado durante grande parte do século XVIII. Algumas vezes, também se cobrava a *media anata* sobre os lucros auferidos no primeiro ano de aquisições de terras da coroa.

Desde a Reconquista, a coroa havia reivindicado e vinha recebendo um quinhão de todo butim, especialmente dos metais preciosos. No Novo Mundo, esse quinhão recebeu o nome de *quinto real*; com fim das conquistas, o *quinto* tornou-se um imposto sobre a produção de pedras preciosas, pérolas, ouro e sobretudo da prata. Algumas vezes, com o intuito de incentivar a produção, sofreu uma redução para um décimo e, em alguns lugares de importância secundária, a corporação local dos mineiros ou o *cabildo* da cidade conseguiu persuadir a coroa a se contentar com um vigésimo. Foi o caso, durante a maior parte do período colonial, das minas de prata de Honduras e das minas de ouro localizadas entre Popayán e Cali. Era mais fácil de cobrar nas minas grandes ou naquelas que usavam um amálgama de mercúrio na fundição. A mineração de mercúrio constituía um monopólio real e, embora a qualidade do minério de prata fosse um fator importante, havia uma correspondência grosseira entre a quantidade de mercúrio utilizada e a de prata refinada. Todavia, a prata é um enorme incentivo à engenhosidade humana, e a fraude imperava nas minas. A prata era adulterada, as barras eram desbastadas, os mineiros e os funcionários roubavam minério e os funcionários do governo de vez em quando conspiravam em grandes esquemas de desfalque do tesouro. Não obstante, a fraude nas minas de mercúrio nunca alcançou as proporções que atingiu nas minas que continuaram a usar a velha fundição com fogo e forno, a *huyara*, como era chamada no Alto Peru. Nessas minas, que em muitos casos eram exploradas por apenas alguns meses ou por um ano ou dois, mesmo o décimo ou o vigésimo real eram difíceis de cobrar. Entretanto, apesar dessas dificuldades, o *quinto* foi um dos impostos mais importantes do Novo Mundo espanhol, pois extraiu do trabalho e da produção grandes somas de dinheiro e remeteu grande parte dele, talvez a maior parte, para a Espanha, para outros locais da Europa Ocidental e, ocasionalmente, para o Extremo Oriente.

Os monopólios do governo, como a mineração de mercúrio mencionada acima, a mineração de cobre, no início do século XVII, em Santiago del Prado a leste de Cuba e, sobretudo, o rendosíssimo *estanco* ou monopólio do fumo vieram a assumir grande importância como fontes de renda. No final do período colonial, os monopólios sobre "artigos de necessidade", como sal, pimenta, pólvora e fumo, tornaram-se extremamente impopulares entre todas as classes e foram a causa de diversos motins, como a revolta de Tupac Amaru e as primeiras escaramuças que desembocaram na independência. Além disso, o governo costumava arrendar seus direitos de monopólio, algumas vezes direitos sobre regiões inteiras, ainda que, de modo geral, não tivessem sido desenvolvidas pelo governo. A Companhia Guipúzcoa e a Companhia Campeche foram dois exemplos do século XVIII.

Em virtude de sua condição de patrono da Igreja, a coroa era obrigada a atuar como órgão redistributivo do imposto. Arrecadava o dízimo eclesiástico, ou *diezmo*, sobre os "frutos da terra", em termos grosseiros sobre todos os produtos agrícolas e de animais domesticados. De modo geral, os índios não pagavam o dízimo, exceto sobre os produtos que lhes eram vendidos pelos europeus. É provável que a coroa considerasse a arrecadação, a administração e o desembolso do dízimo um negócio que dava prejuízo. Ela ficava com um nono do produto para cobrir seus custos, que com quase certeza era insuficiente, e gastava o restante nos bispados, nos capítulos da catedral, na construção e manutenção de igrejas, hospitais, asilos, orfanatos e escolas, e com o clero paroquial. O *diezmo* significava uma transferência da riqueza do setor agrícola para a Igreja, mas parte dele retornava, não apenas por meio de algumas das necessidades psicológicas e espirituais dos seus fiéis que a Igreja satisfazia, mas também sob a forma de cuidados médicos primitivos, de caridade e hospitalização para os pobres e os doentes, e de educação, empréstimos e oportunidades rituais de exibições de prestígio social para os mais ricos. A outra taxa eclesiástica, arrecadada pelo clero, mas administrada pelo governo, era a *santa cruzada*, um sistema de venda de indulgências a cada dois anos e que representava um lucro considerável, especialmente no século XVIII. Num grau muito limitado, houve uma tentativa de transformar as indulgências num imposto sobre a renda ou a riqueza, com taxações que variavam de dois a dez pesos de acordo com a riqueza, a classe e a casta. A cobrança era arrendada ao clero, nas vilas usualmente aos membros do capítulo da catedral; sua eficiência e justiça, mesmo em seus próprios termos, variou amplamente.

Essas taxas, com o passar dos séculos coloniais, se foram tornando mais complicadas e numerosas: taxas pesadas sobre os camponeses, o controle dos





gargalos comerciais e a tributação das vilas pelo valor aproximado de suas transações comerciais, confiscos feitos por grupos cativos como os funcionários do governo e os clérigos dependentes, monopólios do governo e a venda desses monopólios, impostos para sustentar a religião do Estado, e a apropriação de uma parte do produto da mais espetacular indústria produtora de riqueza, neste caso a mineração da prata. Tudo isso eram apenas expedientes muito antigos, as fontes mais óbvias de renda dos primeiros impérios e descendentes diretos da tributação imperial romana. Não era necessária nenhuma grande burocracia, uma vez que quase todos esses impostos eram arrendados, ou seja, o direito de arrecadar um determinado imposto era adquirido por um indivíduo privado, que se ressarcia dos custos mediante a retenção de parte dos impostos que arrecadava, ou se comprometia a entregar uma soma específica às autoridades. Algumas vezes, o quinhão dos arrematadores era expresso na forma de uma percentagem do total arrecadado, um incentivo para cobrar com vigor e em todos os lugares. E, é claro, os arrematadores de impostos – dos *hacendados*, comerciantes ricos e crioulos indigentes aos *calpisques* e *principales* de aldeia índia e *alcaldes* – faziam acomodações, cobravam em excesso, registravam a menos nos relatórios e retinham para si quantidades excessivas, o máximo possível, enquanto ao mesmo tempo vigiavam de perto o grau de amabilidade, indulgência, indolência, honestidade e indigência dos funcionários do tesouro a quem tinham de prestar contas e fazer as entregas. Somente no reinado de Carlos III, o primeiro promotor de uma burocracia estatal moderna, foram feitos intensos esforços para acabar com o arrendamento de impostos e estimular a cobrança por parte dos funcionários do Estado, *intendentes* e *subdelegados*.

O Estado espanhol, um sistema de transição em busca desesperada de fundos e que tentava ser moderno nesse aspecto, dedicou muita atenção ao problema de como tirar uma parte do capital e da renda dos ricos, uma classe que se precisava lisonjear porque dispunha de muito controle social e cumpria outras funções para o governo. As *composiciones* ou *indultos*, pagamentos *ex post facto* à coroa em troca de vista grossa a irregularidades e atividades criminosas (freqüentemente maus-tratos da força de trabalho) e da concessão de títulos de terras (em geral indígenas) adquiridas de maneira duvidosa, eram um fraco produtor de renda, embora muitas vezes oneroso para o indivíduo em questão, e representavam mais uma série de recompensas aos partidários dos quais o governo dependia.

A melhor coisa que o governo conseguia administrar, graças ao seu relacionamento com a classe alta, era o *donativo gracioso*, uma "doação voluntária", que na verdade constituía um sistema de tributações ou confiscos involuntá-

rios e negociados, semelhante às benevolências reais inglesas. A coroa começou esta prática de pedidos elaborados, ora de doações, ora de empréstimos, no início do século XVI, muitas vezes invocando como desculpa os custos de uma emergência ou de uma celebração especial, como uma guerra ou o nascimento de um herdeiro real; no reinado de Carlos II essa prática foi sistematizada, o monarca recorreu a ela regularmente de anos em anos, dotada que foi de um processo reconhecido de tributação e cobrança. Os funcionários locais, em geral a *audiencia*, que então delegaria a responsabilidade aos corregedores locais, recebiam ordens de avaliar a riqueza de cada jurisdição para determinar uma doação. Elaboravam-se listas dessas pessoas com a sugestão das quantias adequadas. Em seguida, após às vezes um longo período de negociação, o corregedor ou funcionário da cidade arrecadava essas somas, ou algo aproximado delas. Os funcionários reais não estavam isentos dessa taxa, mas também pagavam a menos e enviavam longas e elaboradas cartas de desculpa à Espanha para explicar o motivo da pequena quantia paga. No tocante aos funcionários reais, a coroa possuía alguns meios latentes de ameaçá-los, mas com relação a seus cidadãos abastados ela se encontrava em posição difícil. À medida que suas exigências de doações se tornavam cada vez mais freqüentes, abjetas e desesperadas, os importunados desenvolviam uma resistência cada vez maior aos pedidos, e a indigente coroa, para efetuar a cobrança, era obrigada a oferecer compensações, como pensões, títulos de nobreza, isenções futuras e imunidade relativa às regulamentações do governo. Os resultados dessas doações foram contraditórios. No final do século XVI e início do XVII, alguns deles produziram grandes somas que ajudaram a coroa a fazer frente a emergências reais, como, por exemplo, o milhão de pesos enviado pelo vice-rei do México, em 1629, para compensar a captura da frota da prata por Piet Heyn. Mas as doações representavam também uma forma de desinvestimento, uma remoção de capital das colônias, e a longo prazo alienaram uma classe da qual a coroa dependia. A posição financeira e de negociação da coroa era frágil demais para transformar essas práticas em verdadeiros impostos sobre a riqueza ou as rendas, ou para torná-las úteis ou vantajosas a longo prazo.

## A DISTRIBUIÇÃO E A TROCA

A América espanhola colonial teve vários sistemas justapostos e interligados de produção, distribuição e troca, que passaram por muitas fases de prosperidade e declínio, expansão e contração.





No nível mais baixo estavam a agricultura dos camponeses e as trocas entre aldeias. Milho, feijão, tubérculos, um pouco de pulque e chicha, sal, aves e outros animais domésticos de pequeno porte, e tecidos feitos a mão eram produzidos por pequenas propriedades indígenas, por aldeias mais ou menos comunitárias e nas áreas periféricas das *haciendas*. Na medida em que os mercados maiores, como as cidades espanholas, tiveram necessidade desses produtos básicos, a comunidade índia desempenhou o papel principal no período inicial da *encomienda*, trazendo para as cidades grandes quantidades desses produtos básicos para venda ou, via tributo, para leilão. À proporção que a *encomienda* se enfraqueceu e a população indígena declinou e as cidades e centros de mineração se transformaram em mercados maiores e mais atraentes, os produtores e distribuidores indígenas locais foram substituídos cada vez mais pelos espanhóis fazendeiros, donos de *haciendas* e de *obrajes* e pelos comerciantes espanhóis ou mestiços. A produção indígena para o mercado mais uma vez ficou confinada em grande parte ao âmbito da aldeia. A quantidade total dos produtos envolvidos decerto permaneceu considerável, mas as quantidades individuais eram pequenas, mudavam-se contínua e ineficientemente e careciam de meios de troca. O sistema dependia da diligência e da perseverança incansáveis do pequeno fazendeiro e comerciante indígena, muitas vezes a mesma pessoa, e da sua disposição a viajar longas distâncias com pequenas quantidades em busca de magros lucros. Grande parte do comércio era feita por escambo ou em troca de moedas substitutivas, como grãos de cacau, torrões de açúcar mascavo ou folhas de coca. Eram também comuns dinheiro em valores nominais menores e moedas falsificadas. A *cabecera* local, ou às vezes uma aldeia semivazia que havia sido o centro cerimonial pré-colombiano, tornava-se a praça de mercado semanal. As pessoas levavam os produtos para esses mercados nas costas ou em lombos de mulas ou lhamas. Nas regiões mais "indígenas", esses dias de feira cumpriram funções culturais e religiosas que proporcionaram outras recompensas a esses comerciantes e tornaram a margem de lucro ligeiramente menor. Nas regiões pobres e marginais da América espanhola, como o Paraguai, Tucumán e a Venezuela rural antes do cacau, regiões com pouca população indígena e sem produto importante que atraísse a atenção dos espanhóis, os poucos colonizadores espanhóis descobriram que não tinham outra alternativa senão viver da produção indígena. Foi nessas regiões que a *encomienda* persistiu durante a maior parte do período colonial.

De tempos em tempos, a emergência na economia camponesa de um produto desejável e lucrativo (ou, mais freqüentemente, a emergência na socieda-

de européia da América, ou na própria Europa, de um mercado para um produto anteriormente ignorado) convidava à usurpação do mercado por outros concorrentes. O cacau, o fumo, as fibras de cacto, e de uma forma um pouco diferente o pulque e as folhas de coca, são lavouras americanas típicas que, em virtude da mudança nos padrões de distribuição e nos gostos ou de novas formas de usar os produtos, desenvolveram valores de mercado na economia europeizada. Os produtores indígenas ou camponeses pouco a pouco perderam o controle do sistema de comercialização e algumas vezes da terra e do processo produtivo.

Em alguns lugares e em algumas épocas, os índios e outros grupos de camponeses conseguiram resistir às usurpações e às apropriações mediante demonstrações de solidariedade comunitária. De modo geral, os produtores camponeses podiam limitar, adiar ou até evitar a usurpação pela simples posse de um segredo de produção ou de comércio. Um bom exemplo disso é a cochonilha, um corante resultante de um processo de fabricação complicado e especializado, que envolvia relações simbióticas entre seres humanos, insetos e cactos. Os espanhóis, e mesmo os índios de regiões não-produtoras da cochonilha, não possuíam a habilidade ou a paciência para assumir a produção, e, devido à sua natureza, não era fácil racionalizar ou intensificar a indústria. As economias de escala no plantio local eram contraproducentes e provocavam declínios na quantidade produzida. A produção estava nas mãos de pequenos produtores – nesse caso, índios de aldeias em Oaxaca, a principal região de cochonilha – e assim a cochonilha era distribuída em muitos mercados pequenos de aldeia. Mesmo nesse estágio, para os grandes comerciantes e empresários não compensava envolverem-se nela. Os pequenos comerciantes, índios ou *castas*, iam a esses mercados de aldeia, onde compravam pequenas quantidades do corante e o entregavam aos grandes comerciantes. É desnecessário dizer que nesses mercados locais as relações eram mais justas e igualitárias. Esses pequenos comerciantes, tropeiros ou *principales* índios mais cosmopolitas, muitas vezes o principal elo entre a economia camponesa e as maiores economias de mercado, enganavam, induziam ou coagiam o máximo que pudessem. Ambos os lados, o espanhol em cima e o índio embaixo, os desprezavam, como demonstram os nomes pejorativos comuns pelos quais eram designados, como *mercachifles* ou *quebrantahuesos*. Assim, os espanhóis, graças aos intermediários, conseguiram auferir lucros do comércio da cochonilha e juntá-la em quantidade suficiente para transformá-la num item de comércio significativo com lugares distantes como Amsterdã e Londres, mas não puderam assumir ou

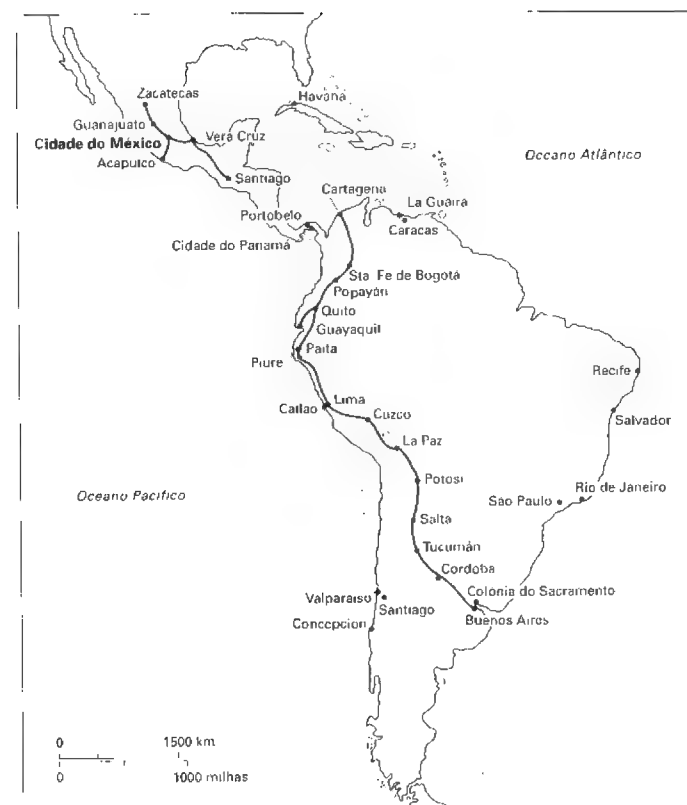




controlar inteiramente o processo de produção, e o sistema de comercialização os frustrou até quase o final do período colonial. Assim, regiões como Oaxaca, que tinham segredos de negócio e de comércio que excluíam os não-índios, conseguiam, evidentemente, permanecer mais "indígenas". No entanto, Oaxaca deve ser considerada uma exceção. A maioria das regiões camponesas que produziram ou comercializaram produtos de grande valor sofreram usurpações maciças, o que resultou em transformações importantes em seus sistemas de produção e de comercialização, e em suas culturas.

No início do século XVII, os mercados urbanos em expansão da carne, dos cereais (trigo e milho) e de outros produtos alimentícios básicos nos locais mais importantes do império eram abastecidos, em sua maior parte, não pelas aldeias indígenas, exceto talvez indiretamente, mas pelas grandes *estancias* de propriedade de espanhóis, fazendas de ovinos, de suínos, *haciendas*, lavouras de trigo (*labores*) e chácaras dedicadas ao cultivo de legumes e vegetais. No século XVIII, nove rotas comerciais levavam a Cidade do México, por onde viajavam centenas de tropas de mulas e carros de boi que traziam trigo, milho, gado bovino, porcos, peles, açúcar, vinhos e vegetais, e produtos têxteis, corantes e mercadorias européias. Vários milhares de mulas entravam diariamente na cidade, e as vilas indígenas com terra de pastagem próximas a Cidade do México transformaram-se em pontos de parada, onde o gado descansava e pastava até que os matadouros da cidade estivessem disponíveis. Lima era também um grande mercado, embora a terra agrícola limitada junto a esse oásis do deserto, e sua localização costeira lhe permitissem trazer alguns de seus gêneros básicos de longa distância, um luxo que não era logisticamente possível para cidades interioranas e altas como Cidade do México, Bogotá ou Quito. O trigo de Lima vinha do vale central do Chile e dos oásis do litoral norte peruano; suas madeiras, cordame e resina, de Guayaquil ou mesmo da distante Nicarágua; e seu milho e batatas, das montanhas do interior adjacente. Lima era, porém, uma exceção; a maioria das capitais regionais espanholas de qualquer tamanho dominaram os vales montanhosos interiores e criaram cinturões agrícolas em torno de si. Os comerciantes que compravam esses gêneros básicos para essas cidades eram espanhóis ou *castas* que trabalhavam por conta própria ou como agentes de fazendeiros espanhóis e de grandes comerciantes urbanos. Uma exceção eram os canoeiros índios dos canais que ligavam Cidade do México ao Sul. Os serviços de construir, pilotar e zingar canoas eram especialidades ou trabalho pesado que os espanhóis desprezavam.

A distribuição dos gêneros básicos nas principais cidades era sempre um problema. Comerciantes, *hacendados*, produtores de vinho e fazendeiros de trigo compartilhavam a mentalidade colonial básica que favorecia o monopólio e os gargalos comerciais. Tendiam a excluir a competição e a manter os produtos fora do mercado para esperar a escassez e preços mais elevados. Grupos de *hacendados* e fazendeiros de trigo obviamente conspiravam para atingir esses objetivos, e o resultado, se esses monopolistas fossem deixados à vontade, era a escassez, e mesmo a miséria, com flutuações no preço, migrações entre os pobres e mercados caóticos com a ocorrência de pilhagem e motins. As autoridades da cidade, as *audiencias*, e mesmo os governos vice-reais intervinham para tornar o sistema mais justo, para evitar escassez e preços exorbitantes e para preservar a tranqüilidade social e o surgimento de controle social. Os principais instrumentos usados eram os novos instrumentos coloniais já familiares, discutidos anteriormente. As autoridades estabeleciam elas próprias monopólios ou leiloavam a permissão de monopolizar e entregar uma quantidade garantida de produtos. Os armazéns do governo se chamavam *pósitos* ou *alhóndigas*. Essas instituições começaram no Novo Mundo no final do século XVI e início do XVII, e a princípio funcionaram de modo intermitente durante as épocas de escassez, confiscando e retendo as ofertas de milho que os índios traziam para a cidade para pagamento do tributo, e depois redistribuindo-o aos preços fixados nos principais mercados da cidade. Em algumas cidades, as *alhóndigas* assumiram depois um caráter permanente, comprando porções determinadas das ofertas de milho e de outros produtos básicos para abaixar o preço e controlar os lucros dos intermediários e dos especuladores monopolistas. Depois, os próprios cabildos tornaram-se de certa forma os monopolistas, e alguns conselhos de cidade, especialmente os controlados por "igrejinhas" bem organizadas, operavam o mercado como verdadeiros especuladores. O conselho da cidade, em geral um corpo longe de ser rico nas vilas espanholas de porte médio e pequeno, com freqüência tomava grandes empréstimos para comprar gêneros básicos para a *alhóndiga*, depois achou tentador recuperar seu desembolso e talvez até produzir um pequeno excedente para projetos de reconstrução ou embelezamento da cidade, segurando a redistribuição por parte dos armazéns do governo até que o preço estivesse um pouco mais favorável.

Alguns produtos, como carne, leite e verduras, não podiam ser armazenados. Nesses casos, o governo não podia monopolizar a compra e a redistribuição e recorria à simples tentativa de garantir um abastecimento seguro. Isso era realizado mediante a oferta em leilão do direito de abastecer os matadouros ou





Rotas de comércio interno

os mercados da cidade. Um *hacendado* local compraria o direito exclusivo de abastecer o matadouro da cidade, garantindo assim seu monopólio e um direito a aplicar preços elevados. O *cabildo*, abandonando os preços justos para garantir um abastecimento estável, foi simplesmente tomando uma percentagem de seus lucros. Quem sofria com isso eram aquelas pessoas da cidade que não tinham condições de pagar os preços de monopólio. A maioria das cidades supria suas próprias manufaturas básicas. Em 1781, Buenos Aires, por exemplo, tinha 27 padarias, 139 sapateiros, 59 alfaiates e 76 carpinteiros, todos produzindo para o mercado local.

As cidades maiores e as concentrações de populações rurais próximas delas também abasteciam os mercados para o comércio hispano-americano colonial de longa distância com artigos não-perecíveis ou perecíveis com tempo de vida

mais longo. Esses comércios de distância mais longa e as rotas comerciais, junto com as redes burocráticas que moviam os detentores de cargo de um lugar para outro, eram os únicos laços reais que davam unidade ao império americano e, como iriam demonstrar os resultados das guerras de independência e das tentativas subseqüentes de mercado comum, eram no máximo laços efêmeros. Se a Espanha era a metrópole da América espanhola colonial, então em grande medida o México central era a metrópole para grande parte das ilhas caribenhas, para a Venezuela, os extremos sul e norte da Nova Espanha continental, as Filipinas e mesmo, para muitos propósitos, a costa oeste da América do Sul espanhola e seus interiores imediatos. Mais especificamente, Cidade do México, em menor extensão Lima e durante a maior parte do período colonial Potosí eram centros econômicos dominantes, ímãs que atraíam e seguravam grandes e às vezes distantes regiões de captação. Dos meados para o final do século XVIII, quando a economia colonial sofreu um profundo ajustamento, passando do seu *ancien régime* de mercantilismo para uma era mercantil renovada, e quando as novas matérias-primas e produtos como o açúcar, o fumo e produtos animais se tornaram itens importantes de exportação para a Europa, Buenos Aires, Caracas e Havana juntaram-se à lista dos principais mercados urbanos.

Em todos os tempos até o final do período colonial, os comércios hispano-americanos de longa distância foram regulamentados ou limitados pelos mesmos determinantes logísticos de tempo, distância, espaço de carga e taxas de frete que dominaram o comércio entre a América espanhola e Sevilha ou Cádiz. De maneira geral, o comércio marítimo era menos dispendioso e mais rápido, visto que as rotas marítimas podiam transportar de lugares mais distantes produtos com maior perecibilidade e com margens de lucro mais baixas. Analogamente, embora as diferenças fossem em geral menores, as rotas através das planícies costeiras, pelo menos durante a estação seca, podiam transportar maiores volumes de produtos perecíveis do que aquelas que atravessavam as montanhas. Quando estavam envolvidos produtos alimentícios, as rotas através de regiões relativamente temperadas acarretavam menos desperdícios do que aquelas que atravessavam os trópicos quentes, áridos ou úmidos.

Durante grande parte do período colonial, a começar pela época em que Hernando Cortés e os irmãos Pizarro ainda viviam, o eixo colonial de todas essas rotas estendia-se de Potosí a Lima-Callao, passando por La Paz e Cuzco, e daí por mar até à costa do Panamá e Acapulco, e finalmente até Cidade do México. As mercadorias viajavam mais no rumo sul que no norte, e os metais





preciosos mais no rumo norte que no sul, mas nas duas extremidades do eixo colonial havia uma oferta bastante significativa de prata para estimular as trocas e oferecer incentivos, embora durante longos períodos Potosí e as minas ao norte de Cidade do México tenham feito pouco para oferecer uma ou outra coisa.

As distâncias envolvidas neste eixo colonial e a atratividade de seus principais mercados e principal produto, a prata, estimularam o crescimento das especializações regionais. Algumas destas baseavam-se em produtos que já existiam antes da conquista e em artigos de comércio que continuaram numa escala aumentada até o período colonial porque se adequaram a padrões europeizados de demanda. As cerâmicas de Puebla e Guadalajara, dos vales de Ica e Nazca, ofereciam não só os utensílios de cozinha das cidades, vilas e aldeias, mas também as *botijas* ou jarros para transporte de vinho, óleo, conhaque e pulque a longas distâncias. O cacau de Colima e Soconusco alimentou o mercado mexicano até que lavouras mais européias, primeiro em torno de Caracas no final do século XVII e mais tarde em Guayaquil, se apropriaram do comércio. Algumas dessas especializações regionais surgiram devido a carências significativas perto dos grandes mercados. Lima não pôde cultivar seu próprio trigo e teve de recorrer a pequenos oásis próximos. Mesmo esses não foram suficientes e, na primeira metade do século XVIII, o vale central do Chile, relativamente mais próximo que Cuzco, Andahuaylas e Abancay devido à ligação marítima, tornou-se o principal fornecedor de Lima. O planalto árido em torno de Potosí produzia pouca coisa e só podia oferecer pastagem para algumas ovelhas e camelóides americanos. Por isso, os vales que cercavam Cochabamba e Sucre passaram a ser os seus celeiros, e eram criadas grande quantidade de mulas em locais tão distantes quanto Mendoza e levadas para as minas através das montanhas. Algumas especializações surgiram por causa da disponibilidade de matérias-primas e de artesãos hábeis. Os sinos e canhões das fundições de Arequipa e Puebla abasteciam as igrejas, os fortes e os navios das cidades, os portos e as estradas ao longo do eixo. Outras especializações surgiram devido à incapacidade dos europeus de fornecer a grande distância muitos produtos essenciais. As infamantes *obrajes* têxteis ou grandes oficinas do México central e de Quito, os vinhedos e os campos de oliveiras do Chile central e dos oásis da costa peruana, eram de início os fornecedores locais, mas expandiram-se rapidamente quando a Espanha se mostrou logística e economicamente incapaz de satisfazer as demandas coloniais de produtos têxteis baratos, vinho, conhaque e azeite. À medida que cresciam, as especialidades regionais desafiavam os pro-

dutos espanhóis mesmo no México e nas ilhas caribenhas. O vinho peruano, por exemplo, abaixou os preços das ofertas da Andaluzia no mercado de Cidade do México, mesmo depois que o governo protegeu os monopolistas sevilhanos por meio da proibição de importações mexicanas de vinho peruano, levando-o então para o contrabando e aumentando seus custos.

As *obrajes* representam a notável história de sucesso da indústria hispano-americana e do comércio interamericano de longa distância. Desenvolveram-se em dois centros: os vales de Quito, Otavalo, Riobamba, Ambato, Latacunga e Alausí, na *sierra* equatoriana, e no México central, de Puebla a Cidade do México. O complexo de Quito abastecia grande parte da América do Sul, do Pacífico até regiões distantes como Potosí e Cartagena. O México abastecia a Nova Espanha e algumas das ilhas do mar dos Caraíbas. Ambas as indústrias atingiram sua proeminência no final do século XVI e persistiram em vários estágios de prosperidade até pouco antes da independência. As *obrajes* em volta de Quito dependiam de grandes rebanhos de ovelhas – o vale de Ambato sozinho abrigava cerca de 600 mil no final do século XVII – e foram superadas por poucos concorrentes no tocante à oferta de mão-de-obra indígena. Escravos, *castas* livres e alguns prisioneiros eram todos empregados nas fábricas de Quito, mas a maioria dos trabalhadores eram recrutados muito simplesmente pelos antigos instrumentos da *encomienda* e do *repartimiento*. Em 1680 havia cerca de 30 mil pessoas envolvidas nas *obrajes* de Quito, e um estabelecimento de porte médio empregava cerca de 160 pessoas. As manufaturas têxteis do México enfrentavam uma competição mais severa, não só dos produtos têxteis europeus e orientais, mas também das demandas de mão-de-obra das minas de prata e das cidades muito maiores. Em conseqüência, suas *obrajes* recorreram de forma mais intensa ao trabalho de escravos e prisioneiros e à mão-de-obra livre assalariada. A lã era o principal produto tecido, mas o algodão também era bastante utilizado. Algumas manufaturas eram grandes e empregavam centenas de trabalhadores. Na primeira metade do século XVIII, a competição renovada tanto da Europa quanto de outros centros coloniais – Cajamarca e Cuzco no Peru, Querétaro na Nova Espanha – minaram um pouco da prosperidade de Quito e Puebla. No final do século, porém, haviam se voltado para mercados alternativos e deram início a novas linhas de fabricação, embora no fim do período colonial a competição européia tivesse voltado a representar um importante problema[3].

3. Para um exame adicional das *obrajes* na América espanhola do século XVIII, ver BRADING, *História da América Latina*, vol. I, cap. 11.





O principal eixo entre México, Acapulco e Callo, com seu ramal para Potosí, também estimulou a construção de navios. Durante todo o período colonial, Guayaquil foi um estaleiro importante, graças a suas ofertas de madeira de lei e de resina. Portos menores como Huatulco, San Blas e Realejo ajudavam ocasionalmente. Todos os portos situados ao logo da principal rota comercial interamericana foram ramais importantes. Cidade do México, por meio de seu porto de Veracruz no mar dos Caraíbas, comerciava com as ilhas e com os portos do continente. As rotas entre Veracruz e Havana – e, embora de funcionamento posterior, entre Veracruz e La Guaira – tornaram-se importantes agentes de transporte de prata, cacau, peles, corantes e açúcar. Cidade do México era um ponto de distribuição não só para as várias extensões esparsamente povoadas ao norte, mas também para a regiões mais ao sul, como Chiapas e Yucatán. Os portos ao longo da rota marítima entre Acapulco e Callao negociavam com grande parcela do interior. Acajutla e Realejo eram os portos para a América Central: não apenas trocavam produtos locais por prata e vinho do México e do Peru, mas também desembarcavam na praia produtos ilegais do Peru, os quais depois eram enviados ao México por terra para fugir da alfândega, e levavam navios para o Peru carregados de sedas e especiarias das Filipinas, que haviam sido trazidas ilegalmente por terra de Cidade do México e de Acapulco. Os portos do norte do Peru cumpriam funções semelhantes. Piura e Santa não eram apenas portos que serviam Paita e o Callejón de Huaylas, mas também pontos de parada dos produtos ilegais provenientes do México e das Filipinas via México, que tentavam escapar à vigilância dos funcionários da alfândega em Callao. Analogamente, Guayaquil era o porto que servia às montanhas em redor de Quito, e La Serena, Valparaíso e Concepción eram os portos que serviam ao norte, ao centro e ao sul do Chile, bem como às províncias do interior localizadas do outro lado dos Andes, próximas a Mendoza e San Juan.

Um ramal sul ainda mais importante era aquele que ia da extremidade sul do eixo da prata, Potosí, descendo através de Salta, Tucumán e Córdoba até Buenos Aires e o depósito português de contrabando em Colônia do Sacramento. Alguns produtos que viajavam para o norte ao longo dessa rota – por exemplo, os cavalos, as mulas e o gado bovino de Tucumán, que eram enviados para abastecer as minas de prata – eram legais e francos. Mas Buenos Aires, durante cerca de dois séculos após sua colonização definitiva, foi também a ilegal porta dos fundos para Potosí, uma rota clandestina e mais curta para quem vem da Europa do que a rota legal via Panamá e Callao. As manufaturas européias e alguns dos artigos de luxo que as vilas do surto mineiro demandavam

viajavam lentamente por essa longa estrada ilegal. O maior produto de importação mundial era a prata, que viajava ilegalmente na outra direção. De Buenos Aires a prata de Potosí era passada aos comerciantes de Colônia do Sacramento e do Rio de Janeiro, e daí seguia não só para Lisboa, mas também diretamente para a Índia e a China portuguesas, onde financiavam a difusão da penetração ocidental nesses locais. De 1640, época em que Portugal se separou do domínio espanhol, até cerca de 1705, esse grande sistema de comércio experimentou muitas dificuldades e algumas interrupções quase completas, mas no final do século XVI e início do XVII, e novamente após 1702 e 1713, quando os espanhóis foram forçados a conceder a companhias estrangeiras, primeiro francesas, depois inglesas, a autorização para o tráfico de escravos para Buenos Aires, o comércio de prata Potosí-Buenos Aires assumiu grande importância internacional. A prata americana chegava ao Oriente por outra rota. O ramal mais longo no eixo Cidade do México-Lima-Potosí foi a rota entre Acapulco e as Filipinas. Esta rota trocava seda e especiarias orientais por prata mexicana e peruana, e, apesar das dificuldades sobrevindas na metade do século XVII, parece haver produzido grandes lucros. Assim, os eixos da prata da principal rota de comércio colonial financiaram as atividades européias e o imperialismo no Oriente: a extremidade Potosí via Buenos Aires, os portugueses e outros estrangeiros; a extremidade mexicana via as Filipinas e Cantão.

O comércio colonial interno, tanto o sistema que fornecia gêneros básicos a mercados de cidades quanto o sistema de longa distância que transportava prata, têxteis e especialidades regionais, requeria meios de articulação. Já mencionamos aquelas instituições, como leilões do governo e privados, *pósitos* e *alhóndigas*, corporações de comerciantes e de artesãos, e comerciantes e negociantes menores que juntavam pequenas quantidades de artigos valiosos nos mercados de aldeia para expedi-los para estabelecimentos maiores nas cidades. O mecanismo de troca predominante, porém, tanto na economia de aldeia quanto na Europa Oriental, era a feira comercial. As maiores feiras eram realizadas nas grandes cidades, e o local e a época de sua ocorrência e sua administração interna eram regulamentadas por lei e por inspetores locais. Outras feiras se realizavam em encruzilhadas onde se intersectavam os vários sistemas. As feiras mais singulares e famosas eram aquelas que ligavam os três sistemas de comércio interno que já descrevemos com o tráfico transoceânico oficial feito pelas frotas e pelos diversos navios munidos de licença. Essas feiras ocorriam nos grandes portos oficiais ou em suas proximidades, especialmente em Veracruz, em Jalapa e em Portobelo. De maneira curiosa, essas feiras, organiza-




das no topo da hierarquia dos sistemas de comércio, assemelhavam-se bastante àquelas que ocorriam na base. As feiras índias realizavam-se freqüentemente nas aldeias cerimoniais vazias que se enchiam de gente durante os dois ou três dias do ato, depois retornavam à sua habitual tranqüilidade. O mesmo acontecia também com Portobelo e muitos outros portos tropicais insalubres. Enquanto as frotas descarregavam e recarregavam, as pessoas se amontoavam nos portos, alugando quartos e comprando alimento, bebida e transporte a preços enormemente inflacionados. Cidades de barracas e armazéns de lona temporários brotavam nas praias vizinhas e, durante alguns dias ou semanas, uma interação comercial e social ruidosa dava a esses locais a aparência de uma atividade frenética e constante. Quando as frotas partiam e as tropas de mulas seguiam penosamente para o interior, essas cidades voltavam a ser pequenos agrupamentos de cabanas, muitas delas vazias, à medida que os comerciantes e administradores se dirigiam com indecente pressa para locais mais saudáveis.

Sabe-se muito menos sobre os comerciantes dos dois sistemas intermediários que abasteciam os grandes mercados internos do que sobre os grandes comerciantes dos *consulados* de Cidade do México, de Veracruz, Lima, Sevilha e Cádiz. Entretanto, foi estudado o pequeno grupo de comerciantes de Quito nos últimos anos do século XVI. Sua principal preocupação não era a distância mas o tempo, mais especificamente as *jornadas*. Seu outro problema eram os atrasos no pagamento e, portanto, nos lucros auferidos. Os empréstimos eram limitados; por isso, o comerciante típico muitas vezes aguardava o recebimento de seu lucro de uma aventura comercial antes de reinvestir em novo negócio. Têxteis para Potosí e Popayán, e couro, açúcar e biscoitos para destinos diversos eram as suas principais exportações. Mercadorias européias, vinho do Peru e prata de Potosí, eram as suas principais importações. Alguns negociantes trabalhavam individualmente, mas a maioria, devido à escassez de capital privado e à relativa falta de crédito, tinha de associar-se a outros. Algumas vezes, não-comerciantes se juntavam à *compañía*, fornecendo capital, mulas ou mão-de-obra em troca de uma participação nos lucros. A carência de uma série padronizada de pesos e medidas, as flutuações nas taxas e nos valores, a impossibilidade de conhecer a demanda de alguns artigos nos mercados distantes, e sobretudo a falta de uma moeda forte e estável causavam desapontamentos, atrasos e perdas. Algumas dessas *compañías* de comerciantes passavam meses juntando o capital necessário e se preparando para as expedições. Às vezes, dezenas de comerciantes eram envolvidos e a zona rural adjacente tinha de ser vasculhada em busca de cavalos, mulas, selas, recipientes resistentes às intem-

péries, e forragem. Algumas caravanas que saíam de Quito eram enormes, com centenas de mulas. Os índices de fracasso entre essa geração de comerciantes de Quito eram baixos, e os lucros variavam entre 10 e 30 por cento – bons retornos numa época de inflação baixa e salários razoavelmente estáveis. As taxas de juros impostos pelos emprestadores variavam de acordo com o destino, com sua distância no tempo e com seu valor de mercado. O empréstimo de dinheiro para uma viagem a Guayaquil custava a um comerciante 10 por cento de juros. O outro extremo era Sevilha, para onde os emprestadores não queriam arriscar dinheiro a menos de 100 por cento de juros. Uma viagem para Potosí, com seus altos preços e perdulários desenfreados, custava em juros menos do que para o Panamá. Um empréstimo para enviar mercadorias por mar para Cartagena custava menos em juros do que um empréstimo para enviar produtos por terra para a mesma cidade, apesar dos transbordos em Guayaquil e no Istmo. Os comerciantes reinvestiam seus lucros na aventura comercial seguinte, porém muito mais em terras, em consumo e na Igreja. Os negócios nessa época e local raramente eram transmitidos à geração seguinte e terminavam com grandes distribuições do patrimônio quando o comerciante morria. Sem dúvida, as leis castelhanas da herança divisível eram bastante censuráveis numa época de grandes famílias. Os comerciantes não parecem ter tido grande apego por seu negócio, não criaram "casas" de negócios, e não esperaram que seus herdeiros lhes seguissem os passos. Seus lucros tanto podiam ser reinvestidos em outra aventura semelhante quanto em algo totalmente desvinculado do comércio. Os comerciantes de cidades comerciais muito grandes, como Cidade do México e Lima, eram diferentes. Algumas famílias de comerciantes sobreviveram por duas ou três gerações e demonstraram um certo *esprit de corps* e consciência de *status*, em parte devido à presença dos *consulados*. Os comerciantes de Veracruz, Buenos Aires, Caracas e Havana no final do século XVIII eram mais profissionais e cosmopolitas do que seus antigos colegas do interior. Apesar disso, havia sempre uma tendência acentuada a afastar-se do comércio, a investir em terras e depois a unir as fortunas em *mayorazgos* seguros ou propriedades vinculadas.

A história dos preços e dos salários, outro importante aspecto da produção e da troca, talvez também não tenha recebido a atenção acadêmica merecida. No meio século ou mais após a conquista, à medida que a população trabalhadora decresceu, que a mineração da prata monetizou rapidamente a economia e que a população consumidora aumentou, os preços subiram muito depressa. Isso deve ter confundido enormemente os cálculos dos produtores e comerciantes, mas em geral a inflação do século XVI lhes foi favorável, se não no Velho Mundo, pelo menos no Novo. Os salários cresceram ainda mais depressa à medida que a mão-de-obra desvinculada da escravidão, da *encomienda* e do *repartimiento/mita*, devido à sua crescente escassez, adquiriu uma vantagem comparativa. Não sabemos muita coisa sobre essa equação, mas é possível que aqueles que empregavam grandes contingentes de trabalhadores livres tenham perdido ligeiramente no final do período. Os comércios de longa distância, devido ao tempo e aos fretes envolvidos e à irregularidade da oferta, resultaram numa enorme flutuação dos preços. Fomes, secas, inundações, erupções vulcânicas, gafanhotos e epidemias provocaram escassez temporária e rápida elevação dos preços, o que muitas vezes era agravado pelos monopolistas gananciosos. O preço do vinho peruano no México, por exemplo, variava enormemente. Sabemos pouca coisa sobre os salários, exceto quanto a uma impressão geral de estabilidade no século XVII, que pode ter diminuído no século XVIII. É possível que os salários estivessem defasados em relação aos preços, sobretudo no México do final do século XVIII, quando a população trabalhadora começou lentamente a aumentar, uma vantagem adicional a longo prazo para aqueles que utilizavam mão-de-obra assalariada.

A produção e as trocas tinham de ser financiadas. As fontes de crédito compreendiam a igreja e suas *capellanías*, ou dotações e benefícios do clero secular, do tesouro real, dos cofres da comunidade, das corporações e das fraternidades, e de particulares. Os próprios comerciantes emprestavam dinheiro a outros comerciantes e a mineiros e donos de terra. Os especuladores também operavam na economia da aldeia, por intermédio dos *repartimientos de comercio*, adiantando dinheiro, financiando equipamentos, cavalos ou mulas, em troca de uma participação na colheita seguinte. Os empréstimos em geral eram feitos a prazo bastante curto e tinham um propósito específico, mas as hipotecas de terras podiam durar anos e o capital decorrente dessas hipotecas era utilizado para vários investimentos. Os dotes eram um meio muito comum de transferir capital e financiaram muitas empresas ou expansão de negócios. De maneira geral, os instrumentos de crédito, como as letras de crédito e os meios de transferir capital e pagamentos para outros locais ou outras ocasiões, eram muito mais deficientes que na Europa Ocidental. Como os mercados de capital e as quantidades de mercadorias trocadas eram relativamente pequenos, e como não tinham o suporte de um sistema de créditos e de instrumentos de crédito extensos e amplamente compreendidos e aceitos, o sistema necessitava da garantia de um objeto de valor acordado, que neste contexto cultural tinha

de ser os metais preciosos, especialmente a prata. Nem todos os sistemas de comercialização examinados aqui necessitavam do suporte de uma moeda de prata, pelo menos não na mesma extensão. As trocas agrícolas de aldeia utilizavam o escambo ou moedas alternativas, como folhas de coca ou grãos de cacau. Isso não deve sugerir que essa economia tenha sido sempre simples. Estudos dos vários nichos ecológicos e das zonas complementares de altitudes e especialização nos Andes e na Mesoamérica têm demonstrado a existência de um "arquipélago vertical" de trocas entre zonas diferentes, comandadas muito mais pela reciprocidade e pelo escambo do que calculadas sobre os preços de mercado estritos e correntes dos produtos em questão. Algumas dessas trocas de escambo podiam cobrir grandes distâncias, em raras ocasiões envolvendo viagens que duravam semanas. O comércio para os mercados urbanos, porém, especialmente o tráfico de longa distância e sobretudo o comércio com a Europa e o Oriente, tinha de ser garantido pela prata. Existem vários exemplos de comerciantes engenhosos que confiavam em moedas alternativas. Grãos de cacau eram usados na Venezuela, na Costa Rica e na zona rural do México. Folhas de coca eram utilizadas no Alto Peru. Existem mesmo indicações de que a *botija* padronizada de vinho ou de azeite era considerada uma medida de valor, e assim tornou-se uma espécie de dinheiro primitivo ao longo da costa do Pacífico durante os anos difíceis de meados do século XVII. Mas, de modo geral, os comércios de longa distância precisavam da prata e, quando ela estava escassa, esses negócios definhavam.

Antes de 1535, os grupos invasores utilizavam o escambo ou pedaços pesados de ouro e de prata. Na mesma época, a coroa introduziu um precedente perigoso, quando tentou monetizar as colônias e obter algum lucro. Enviou moedas castelhanas para o Novo Mundo e aumentou seu valor nominal em relação a Castela. A manipulação do valor da moeda era uma tentação à qual a coroa freqüentemente aquiescia, com resultados lucrativos e rápidos e um impacto desastroso sobre o comércio e a confiança da comunidade comercial da América espanhola.

A cunhagem teve início no Novo Mundo em 1535 e durante a maior parte do período colonial as colônias produziram suas próprias moedas. Desde o princípio, a adulteração, a falsificação e o desbaste das moedas foram desmedidos. Os espanhóis herdaram uma tradição asteca de misturar ouro com cobre, e essa moeda suspeita, *tipuzque*, circulou livremente no México após a metade do século XVI. Depois disso, a moeda mexicana foi considerada mais confiável. No Peru, a adulteração da prata com estanho e chumbo é anterior à conquista.





Muito antes do período colonial, a moeda peruana era misturada do mesmo modo, e durante a maior parte do período colonial o dinheiro peruano continuou sendo objeto de suspeita em comparação com o do México. As moedas de Potosí eram alvo de zombarias e freqüentemente rejeitadas. Às vezes a moeda falsificada era aceita em transações legais, mas com um deságio. Assim, tais moedas eram ilegais tecnicamente, mas não na prática.

Durante grande parte dos três séculos que examinamos, a moeda-padrão foi o *peso fuerte* ou *peso de a ocho*, uma moeda de prata dividida em oito *reales*. Nas colônias menores, ela era freqüentemente cortada a frio com um cinzel, em duas partes, os *tostones*, ou em oito "pedacinhos", os *reales*. *Moneda cortada* ou *moneda recortada* não inspirava confiança. O corte dos pesos freqüentemente deixava os *tostones* e os *reales* com menos tamanho e peso. A redução e o corte das moedas em pedaços reduziam-nas a uma tal informidade que pesar a moeda passou a ser uma característica regular dos mercados pequenos. A boa moeda era entesourada ou exportada, de modo que as moedas suspeitas, *perulero*, eram as mais comuns na América. Para piorar as coisas, a coroa, os comerciantes espanhóis e os estrangeiros drenaram as moedas de prata das colônias com surpreendente eficiência, não só enviando-as para a Europa, mas também via Buenos Aires para o Brasil e a Índia, e via Acapulco para o Oriente. Os impostos eram enviados para Madri, os funcionários reais e os comerciantes mandavam para a pátria somas substanciais por conta de sua aposentadoria, e os contrabandistas estrangeiros preferiam a prata na troca por produtos do noroeste da Europa ou por escravos africanos. Com o declínio da mineração de prata em meados do século XVI, com a deterioração do sistema de frotas oficiais espanholas e o aumento do contrabando e do entesouramento de boas moedas, as colônias, especialmente as secundárias da região em volta das Pequenas Antilhas, sofreram uma intensa diminuição do meio circulante. E o que permanecia era refugo suspeito. Na década de 1650, o Estado entrou em cena, remendando as moedas falsificadas, desvalorizando as *macacas* peruanas e finalmente recolhendo-as para nova cunhagem. Nenhuma dessas medidas pânicas funcionou e a coroa finalmente abandonou a reforma e deixou que a situação se resolvesse por si mesma. As moedas adulteradas remanescentes foram despejadas nas comunidades de índios e de negros livres, indo parar no tesouro real em pagamento de tributo e de outros impostos. O comércio perdeu sua principal garantia e tornou-se inútil ou local. O escambo cresceu, mas inibiu as trocas a longa distância. Essas crises monetárias tornaram a acontecer freqüentemente após meados do século XVII. O sul do México enfrentou outros pro-

blemas entre 1700 e 1725. Em 1728, a coroa apossou-se das casas de cunhagem, que anteriormente haviam sido arrendadas a companhias particulares, e tentou padronizar a cunhagem e a gravação e introduzir as bordas serrilhadas, para desencorajar os cortes – tudo aparentemente com pouquíssimo efeito.

A escassez de moedas e sua não-confiabilidade provocaram problemas de convertibilidade, sobretudo nas áreas rurais ou periféricas. Inúmeras queixas falam de personagens regionais poderosas e ricas que não podiam transferir seu capital para centros mais desejáveis. Um caso típico seria o de um criador de Mendoza ou Sonora com milhares de cabeças de gado e um número incontável de hectares de terra, tentando converter essa riqueza visível numa mudança para Cidade do México ou até mesmo para Madri. Como esse homem, ou sua viúva, transformaria esses bens numa moeda confiável ou seu equivalente em longas distâncias?

Por isso, a moeda corrente e a cunhagem constituíram um problema durante todo o período colonial espanhol, uma situação irônica graças ao escoamento de riquezas das minas de prata. Em épocas de grande escassez de moedas, o escambo e a moeda substitutiva retornavam, as rotas comerciais se encurtavam devido à carência de um veículo combinado de troca, e a confiança do mercado soçobrava. Quando a moeda boa, que desfrutava da confiança dos comerciantes, era relativamente abundante, o comércio de longa distância se expandia e mesmo as trocas locais eram mais rápidas e mais fáceis. O estado e a quantidade de moedas de prata são um dos indicadores mais seguros da condição econômica geral numa economia monetária tão incipiente e simples.





# 7

# As Sociedades Indígenas sob o Domínio Espanhol

**NOS ESTUDOS** hispano-americanos, a história dos índios no período colonial é um tema relativamente novo. Durante todo o século XIX e início do século XX, uma hipótese amplamente aceita era que pouca coisa ou nada de destaque na vida indígena havia sobrevivido às conquistas do século XVI. A opinião concordava com os escritos clássicos sobre a conquista, famosos por suas descrições de massacres, torturas e vitórias militares, sem qualquer vínculo com acontecimentos anteriores ou posteriores. As conquistas foram aparentemente tão concentradas, tão cataclísmicas, tão dramáticas, por colocarem frente a frente soldados europeus e nativos americanos, que ninguém questionou seu poder de aniquilação. Os escritores clássicos sabiam que os índios individualmente sobreviveram para ser utilizados pelos conquistadores como escravos e trabalhadores e pagadores de tributo. Mas a opinião predominante era a de que nenhum dos valores políticos, sociais ou culturais das civilizações americanas escapou da destruição. A implicação clara era que para os índios as conseqüências das conquistas foram a desculturação e a estagnação.

A idéia de que nenhuma cultura indígena perdurou após as conquistas era consistente com a Leyenda Negra (Lenda Negra), a tradição de crítica anti-hispânica que se desenvolveu no século XVI, floresceu nos séculos XVII, XVIII e XIX e continuou a influenciar as interpretações da história espanhola e hispano-americana no século XX. Os críticos do colonialismo espanhol afirmavam que os conquistadores haviam sido desumanos e que uma importante conseqüência de sua desumanidade fora a destruição desnecessária das civilizações indígenas americanas. Assim, a Lenda Negra enfatizava a insensibilidade espanhola, como se um conquistador menos cruel, ou um outro com mais apreço pelas culturas americanas nativas, pudesse ter salvo alguma coisa para o futuro da pós-conquista. Vale a pena observar que a apologética Lenda Branca, em quase todos os outros aspectos o inverso da Lenda Negra, também enfatizava o caráter destrutivo das conquistas. Os defensores do colonialismo espanhol assumiram a postura de que as civilizações americanas, com seu canibalismo, seu